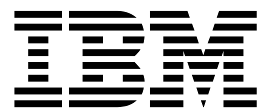
Versión 9 Release 1.2
23 de septiembre de 2015

IBM Marketing Operations and Campaign Guía de integración



Note

Before using this information and the product it supports, read the information in "Notices" en la página 65.

Esta edición se aplica a la versión 9, release 1, modificación 2 de IBM Marketing Operations y Campaign y a todos los releases y modificaciones subsiguientes, hasta que se indique lo contrario en nuevas ediciones.

Contenido

Capítulo 1. Introducción a la integración

Utilice IBM® Marketing Operations y Campaign para utilizar las características de gestión de recursos de marketing de Marketing Operations para crear, planificar y aprobar campañas.

Después de la integración, puede gestionar campañas, proyectos, ofertas y las hojas de cálculo de celdas objetivo en Marketing Operations, para su uso en Campaign. Puede crear y ejecutar los diagramas de flujo en Campaign. La integración elimina la necesidad de especificar la información de celda en ambos productos.

Integración con IBM Campaign

Campaign se puede integrar con Marketing Operations para utilizar sus características de gestión de recursos de marketing para crear, planificar y aprobar campañas.

Cuando Campaign está integrado con Marketing Operations, muchas de las tareas realizadas previamente en un entorno Campaign autónomo se realizan en Marketing Operations. Puede realizar las siguientes tareas de Campaign en Marketing Operations cuando los productos están integrados.

- Trabajar con campañas:
  - Crear campañas
  - Visualizar campañas
  - Suprimir campañas
  - Trabajar con los detalles del resumen de campaña
- Trabajar con hojas de cálculo de celdas objetivo
- Asignar ofertas a celdas
- Especificar celdas de control
- Crear y rellenar atributos de campaña personalizados
- Crear y rellenar atributos de celda personalizados

Las siguientes tareas se realizan en Campaign en ambos entornos, el autónomo y el integrado:

- Crear diagramas de flujo
- Ejecutar diagramas de flujo
- Análisis detallado de campañas/ofertas/celdas
- Crear informes sobre el rendimiento de campaña (en función del paquete de informes instalado)

Si también está habilitada la integración de ofertas, puede realizar las tareas siguientes en Marketing Operations:

- Diseñar ofertas
  - Definir atributos de oferta
  - Crear plantillas de oferta
- Crear, aprobar, publicar, editar y retirar ofertas
- Organizar ofertas en listas de ofertas y carpetas de ofertas

Si desea más información sobre cómo habilitar la integración de ofertas, consulte el capítulo sobre "Gestión de ofertas y plantillas de oferta en un sistema integrado". Si desea más información sobre las ofertas, consulte las guías de Campaign para administradores y usuarios.

Descripción general de la transferencia de datos entre IBM Marketing Operations y IBM Campaign

Las tres áreas principales de transferencia de datos son datos de campaña, datos de celda (en TCS) y datos de oferta. La transferencia de datos entre los productos es principalmente de un dirección, de Marketing Operations a Campaign.

Cuando está habilitada la integración, el nombre y código del proyecto de campaña en Marketing Operations son los mismos que el nombre y código de la campaña en Campaign. El proyecto de campaña en Marketing Operations se enlaza automáticamente con la campaña correspondiente en Campaign.

La integración elimina la necesidad de tener entradas de datos duplicadas. Marketing Operations proporciona una sola vista de todos los datos y una sola ubicación para especificar y editar los datos. Puede ver y editar los datos compartidos sólo en Marketing Operations. Se utiliza Marketing Operations para controlar cuándo se publican los datos necesarios para la ejecución de la campaña.

La transferencia de datos en curso debe iniciarse desde Marketing Operations a través de la publicación. Campaign responde a las solicitudes de datos (por ejemplo, recupera la información de estado de celda o las métricas de campaña) y recibe los datos de Marketing Operations (por ejemplo, los atributos de campaña o los datos de TCS). Sin embargo, Campaign no puede enviar datos a Marketing Operations si no se han solicitado los datos.

Transferencia de datos de campaña

En Marketing Operations, puede definir cualquier número de atributos de campaña personalizados y colocarlos en una plantilla de proyecto de campaña, junto con los atributos de campaña estándar. Los datos de estos atributos los especifica en Marketing Operations y publica manualmente los datos en Campaign. En Campaign, estos atributos de campaña están disponibles como campos generados en el diagrama de flujo y para fines de informes y análisis. El usuario de Marketing Operations controla cuándo se crea una campaña en Campaign y cuándo se publican los datos de atributo de campaña en Campaign. Campaign siempre utiliza el último conjunto de atributos de campaña publicados.

Transferencia de datos de celda

La segunda área principal de la transferencia de datos en curso es la hoja de cálculo de celdas objetivo. El TCS gestiona la información de nivel de celda para las celdas objetivo y de control, que incluye los nombres de celda, códigos de celda, ofertas asignadas, enlaces de celda de control y los atributos de celda personalizados. La transferencia de definiciones de celda de Marketing Operations a Campaign y la transferencia del estado de celda de vuelta a Marketing Operations pueden ser iterativas. A menudo, las empresas suelen requerir varios ciclos antes de que finalicen las definiciones de celda y los recuentos, las filas del TCS se aprueban de forma individual y la campaña está preparada para ejecutarse.

Transferencia de datos de oferta

Para los sistemas que habilitan la integración de ofertas, la tercera área principal de la transferencia de datos en curso son los datos de oferta. Las ofertas se crean en Marketing Operations. Cuando se crea una oferta nueva en Marketing Operations, el estado de la oferta es Borrador. Cambiar el estado de una oferta a Publicado pasa la instancia de la oferta a Campaign. La primera publicación crea la oferta en Campaign; la publicación posterior actualiza la instancia de oferta en Campaign.

De forma similar, cambiar el estado de una plantilla de oferta a Publicado pasa tanto la plantilla de oferta, como los atributos de oferta que ha definido en Marketing Operations a Campaign.

Cuando se habilita de forma inicial la integración de ofertas, puede importar los datos y metadatos de oferta preexistentes a Marketing Operations desde Campaign. Consulte “Importación de ofertas de Campaign” en la página 55.

Diferencias entre IBM Campaign integrado y autónomo

Cuando Campaign está integrado con Marketing Operations, la instalación de Campaign difiere de una instalación autónoma.

- La única forma para crear o acceder a campañas (que no sean las campañas creadas antes de habilitar la integración) es a través del proyecto correspondiente de Marketing Operations. La página Todas las campañas en Campaign solo muestra las campañas que se crearon antes de que se habilitara la integración.
- La hoja de cálculo de celdas objetivo (TCS) y los atributos de celda personalizados se crean, visualizan y gestionan solamente en Marketing Operations. Los atributos de celda personalizados se definen en una plantilla "Proyecto de campaña". Como resultado, cada tipo de campaña puede tener distintos atributos de celda personalizados o atributos personalizados existentes en un orden distinto. Por el contrario, en Campaign autónomo, todas las campañas tienen los mismos atributos de celda en el mismo orden.
- El TCS puede ser descendente o ascendente. Las celdas de abajo-arriba están permitidas para sistemas Marketing Operations-Campaign integrados cuando el valor de **MO_UC_BottomUpTargetCells** es Yes (**Valores > Configuración > IBM EMM > Campaign > particiones > partición[n] > servidor > interno**).
- Si el valor **TCS ascendente** es Yes, los diagramas de flujo se pueden ejecutar en modo de producción en Campaign incluso si no están enlazados a celdas descendentes en la TCS.
- La pestaña Resumen para las campañas no existe en Campaign. Si desea ver la información de resumen para una campaña, consulte la sección Resumen de campañas de la pestaña Resumen en el proyecto de campañas en Marketing Operations. La información de oferta y segmento aparecen en una nueva pestaña Segmentos/Ofertas en Campaign. Puesto que gestiona plantillas de proyectos de campaña en Marketing Operations, cada plantilla de campaña puede tener un conjunto distingo de atributos personalizados de campaña. Estos atributos personalizados se pueden organizar en una o varias pestañas del proyecto.

  También puede aprovechar las características de atributo más potentes en Marketing Operations. Estas características incluyen opciones para el diseño, identificando atributos como necesarios contra opcionales, realizando listas condicionales en la interfaz del usuario y valores de datos dinámico procedentes de las tablas de bases de datos. En Campaign autónomo, todas las campañas tienen los mismos atributos de campaña personalizados en el mismo orden.

- Cuando se habilita la integración de ofertas estableciendo **IBM Marketing Operations - Integración de oferta** Yes (**Valores > Configuración > IBM EMM > Plataforma**), no puede crear ni trabajar con plantillas de ofertas ni con ofertas en Campaign. En lugar de ello, puede utilizar Marketing Operations para crear plantillas de oferta y para crear, modificar, aprobar, publicar o retirar ofertas. Las plantillas de oferta y las ofertas aprobadas pueden publicarse a continuación en Campaign para su uso.

  Nota: La integración de ofertas es una opción independiente de la integración de campaña. Cuando la integración de campaña está integrada, la integración de ofertas también puede estar habilitada. Si desea más información, consulte "Habilitar la integración de ofertas en Marketing Operations" en la página 54.

Diferencias entre IBM Marketing Operations integrado y autónomo

Si se ha habilitado la integración de campaña, gestionará los proyectos de campaña en Marketing Operations y aprovechará las características de Campaign que se acoplen más estrechamente. Si también está habilitada la integración de ofertas, puede gestionar los ciclos de vida de las ofertas en Marketing Operations y publicar las ofertas en Campaign.

Gestión de proyectos de campañas

Si se ha habilitado la integración de campaña, los usuarios crearán proyectos en Marketing Operations desde las plantillas de proyectos de campaña.

En una instalación autónoma de Marketing Operations, las plantillas de proyectos de campaña no están disponibles para crear proyectos nuevos. En una instalación autónoma, puede crear plantillas de proyecto para utilizarlas para administrar campañas de marketing. Sin embargo, estos objetos no enlazan con una campaña correspondiente ni con una hoja de cálculo de celdas objetivo en Campaign. No hay ninguna integración con ofertas y no se pasan las métricas para contactos y respondedores de campaña.

Con una instalación integrada, los proyectos de campaña tienen iconos y enlaces que inician transferencias de datos con Campaign y que van a y desde la campaña correspondiente de Campaign.

Gestión del ciclo de vida de la oferta

Si la integración de campañas está habilitada, también puede habilitar la integración de ofertas. Si se ha habilitado la integración de ofertas (**Configuración** > **Configuración** > **EMM** > **Plataforma**), utilice de forma exclusiva Marketing Operations para gestionar el ciclo de vida de ofertas. Puede utilizar Marketing Operations para crear plantillas de oferta y para crear, modificar, aprobar, publicar o retirar ofertas. Las ofertas aprobadas se pueden publicar en Campaign para su uso.

Problemas de licencia y permiso para la integración de IBM Marketing Operations y IBM Campaign

Cuando Marketing Operations y Campaign están integrados, todas las personas implicadas en el diseño, la creación y la ejecución de la campaña necesitan una licencia de Marketing Operations.

Los miembros de equipo que trabajan de forma exclusiva en Campaign, como, por ejemplo, el desarrollador del diagrama de flujo, necesitan una licencia de Marketing Operations para que puede recibir notificaciones de diagrama de flujo y acceder a campañas. En un entorno integrado, la única manera de acceder a una campaña es a través de Marketing Operations.

Algunas acciones en un proyecto de campaña de Marketing Operations requieren un permiso de Campaign. Puede crear un rol en Campaign que otorgue estos permisos y asigne el rol a los usuarios que trabajan en Marketing Operations. La siguiente tabla lista las acciones y los permisos necesarios:

Tabla 1. Permisos necesarios para acciones de campaña.

La siguiente tabla a dos columnas describe la acción en una columna y los permisos de Campaign necesarios en la segunda columna.

Acción	**Permiso de Campaign necesario**
Crear campaña enlazada	Crear campaña
Actualizar campaña enlazada	Editar campaña
Publicar TCS	Gestionar celdas objetivo de campaña
Obtener estado de ejecución de celda	Gestionar celdas objetivo de campaña
Buscar y asignar ofertas en TCS	Ver resumen de ofertas
Importar métricas	Analizar campaña

Inhabilitar y volver a habilitar la integración

Aunque es posible inhabilitar la integración después de habilitarla, es mejor evitar esta acción si es posible.

Inhabilitación de la integración de Marketing Operations-Campaign

Si inhabilita la integración de Marketing Operations y Campaign, Campaign vuelve a su comportamiento y aspecto autónomo. Sin embargo, existen varios aspectos importantes a tener en cuenta:

- Para acceder a los diagramas de flujo asociados a las campañas integradas después de inhabilitar la integración, debe publicar todas las campañas en Marketing Operations antes de desactivar la integración. A continuación, las campañas estarán disponibles en la carpeta de nivel superior en Campaign.
- Si inhabilita la integración, no habrá enlaces de navegación entre los proyectos de campaña y las campañas. Los usuarios pueden seguir accediendo a sus proyectos de campaña, pero los iconos para crear y actualizar las campañas se inhabilitarán. Las opciones para publicar los datos del TCS y obtener el estado de celda no están disponibles. Las plantillas de proyecto de campaña no se incluirán en la lista de plantillas que ven los usuarios.
- Si desea volver a habilitar la integración, póngase en contacto con el soporte técnico de IBM para discutir las implicaciones. Cuando vuelva a habilitar la integración, los cambios realizados en campañas mientras la integración está inhabilitada se sobrescribirán la primera vez que actualice la campaña o publique el TCS desde Marketing Operations.

Inhabilitación de la integración de ofertas

Intente evitar inhabilitar la integración de la oferta, ya que esta acción puede provocar datos incoherentes. Por ejemplo, se crea una oferta en Marketing Operations y se publica en Campaign. Después de desactivar la integración de oferta, la oferta se modifica en Campaign. Si vuelve a activarse la integración de oferta, el cambio efectuado en Campaign no se sincroniza con Marketing Operations. Marketing Operations no tendrá la información de oferta actualizada, aunque los datos de la oferta vuelvan a importarse desde Campaign. La transferencia de datos entre los productos es principalmente de un dirección, de Marketing Operations a Campaign.

Tareas relacionadas:

"Configuración de los valores de las propiedades para el despliegue integrado"

Integración de Marketing Operations y Campaign

El flujo de trabajo para integrar IBM Marketing Operations yCampaign consta de los pasos siguientes.

Acerca de esta tarea

Siga estos pasos para integrar Marketing Operations y Campaign.

Procedimiento

1. Instale tanto Marketing Operations, como Campaign. Si desea más detalles, consulte las publicaciones *IBM Marketing Operations Guía de instalación* y *IBM Campaign Guía de instalación*.
2. Ajuste los valores de configuración para soportar un despliegue integrado. Consulte "Configuración de los valores de las propiedades para el despliegue integrado".
3. Diseñe los atributos, formularios y las plantillas de proyecto de campaña que necesite.

   Si la integración de ofertas está habilitada en el sistema, diseñe también las plantillas de oferta utilizando los atributos de oferta. Consulte Capítulo 4, "Ofertas y plantillas de oferta en un sistema integrado", en la página 53.
4. Cree los atributos compartidos.
5. Cree los formularios y atributos locales, incluido el formulario que contiene la hoja de cálculo de celdas objetivo.
6. Cree un archivo de correlación de métricas que asocie los recuentos de contactos y respuestas de Campaign con las métricas de Marketing Operations.
7. Cree el proyecto de campaña y las plantillas de oferta.

Configuración de los valores de las propiedades para el despliegue integrado

Cuando Marketing Operations y Campaign están integrado, puede utilizar Marketing Operations para planificar, crear y aprobar campañas.

Acerca de esta tarea

Para los sistemas que permiten la integración de ofertas, las características para la gestión del ciclo de vida de oferta se añaden a Marketing Operations. Consulte "Habilitar la integración de ofertas en Marketing Operations" en la página 54.

Para integrar Marketing Operations y Campaign, establezca las siguientes propiedades.

Procedimiento

1. En la página **Configuración** > **Configuración**, bajo **EMM**, pulse **Plataforma**.
2. Pulse **Editar valores** y establezca **Integración IBM Marketing Operations - Campaign** en True. Esta definición permite la integración de forma que puede utilizar Marketing Operations para crear, planificar y aprobar campañas.
3. Si la instalación de Campaign tiene varias particiones, puede establecer las propiedades para cada partición donde desee habilitar la integración. Expanda **EMM** > **Campaña** > **particiones** > **partición[n]** > **servidor** y pulse **interno**.
4. Pulse **Editar valores** y establezca **MO_UC_integration** en **Yes** (Sí). Este valor permite la integración de Marketing Operations-Campaign para esta partición.

   Nota: Para definir cualquiera de las dos opciones siguientes en Yes, primero debe establecer **MO_UC_integration** en **Yes**. Las siguientes opciones se aplican sólo cuando **MO_UC_integration** está habilitado.
5. Opcional: Establezca **MO_UC_BottomUpTargetCells** en **Yes**.

   Cuando se ha habilitado **MO_UC_integration**, las celdas de TCS que se creen desde Marketing Operations siempre son de arriba-abajo. Para permitir celdas de la hoja de cálculo de celdas objetivo de abajo-arriba para esta partición, defina esta propiedad en **Yes**. Cuando está establecido en **Yes**, las celdas objetivo en sentido descendente y ascendente estarán visibles y estará disponible un control **Obtener celdas en sentido ascendente** en la hoja de cálculo de celdas objetivo de Marketing Operations. Este control consigue las celdas de abajo-arriba que se han creado en Campaign en Marketing Operations. Las celdas de modo ascendente son de sólo lectura en Marketing Operations y no se pueden volver a publicar en Campaign desde Marketing Operations.
6. Opcional: Establezca **Legacy_campaigns** en **Yes**.

   Este valor permite acceder a las campañas creadas antes de la integración, incluidas las campañas que se crearon en Affinium Campaign 7.x y se han enlazado a proyectos de Affinium Plan 7.x.
7. Repita los pasos del 4 al 6 para otras particiones, según sea necesario.
8. Expanda **EMM** > **Operaciones de marketing** > **umoConfiguration** y pulse **campaignIntegration**.
9. Pulse **Editar valores** y establezca **defaultCampaignPartition**.

   Cuando Marketing Operations y Campaign están integrados, este parámetro especifica la partición predeterminada de Campaign para utilizar cuando la plantilla del proyecto no define el valor campaign-partition-id. El valor predeterminado es **partition1**.
10. Establezca el valor **webServiceTimeoutInMilliseconds** para las llamadas a la API de integración de servicios web.

    Este parámetro se utiliza como valor de tiempo de espera para las llamadas a la API de servicios web.

Resultados

Siga con los pasos de "Habilitar la integración de ofertas en Marketing Operations" en la página 54.

Conceptos relacionados:

"Inhabilitar y volver a habilitar la integración" en la página 5

Documentación y ayuda de Marketing Operations

Hay varias personas de su organización que utilizan IBM Marketing Operations para llevara cabo distintas tareas. La información sobre Marketing Operations está disponible en un conjunto de guías, cada una de ellas va dirigida a miembros del equipo con objetivos concretos y conjuntos de habilidades específicas.

La tabla siguiente describe la información disponible en cada guía.

Tabla 2. Publicaciones del conjunto de documentación de Marketing Operations.

La siguiente tabla a tres columnas describe las tareas en la primera columna, los nombres de las guías en la segunda columna y la audiencia en la tercera columna.

Si...	Consulte	Audiencia
• Planifica y gestiona proyectos • Establece tareas, hitos y personal de flujo de trabajo • Realiza un seguimiento de los gastos de los proyectos • Obtiene revisiones y aprobaciones relacionadas con el contenido • Genera informes	*IBM Marketing Operations - Guía del usuario*	• Gestores de proyectos • Diseñadores creativos • Directores de marketing de correo directo
• Diseña plantillas, formularios, atributos y métricas • Personaliza la interfaz de usuario • Define los niveles y la seguridad de acceso del usuario • Implementa características opcionales • Configura y ajusta Marketing Operations	*IBM Marketing Operations - Guía del administrador*	• Gestores de proyectos • Administradores de TI • Consultores de implementación
• Crea campañas de marketing • Planifica ofertas • Implementa la integración entre Marketing Operations y Campaign • Implementa la integración entre Marketing Operations y IBM Digital Recommendations	*IBM Marketing Operations y IBM - Guía de integración*	• Gestores de proyectos • Especialistas de la ejecución de marketing • Directores de marketing de correo directo
• Se informa sobre las características nuevas del sistema • Busca los problemas conocidos y sus soluciones provisionales	*IBM Marketing Operations - Notas del release*	Todo el mundo que utiliza Marketing Operations

Tabla 2. Publicaciones del conjunto de documentación de Marketing Operations (continuación).

La siguiente tabla a tres columnas describe las tareas en la primera columna, los nombres de las guías en la segunda columna y la audiencia en la tercera columna.

Si...	**Consulte**	**Audiencia**
• Instale la Marketing Operations • Configure Marketing Operations • Actualice a una versión nueva de Marketing Operations	*IBM Marketing OperationsGuía de instalación*	• Consultores de implementación de software • Administradores de TI • Administradores de base de datos
Cree los procedimientos personalizados para integrar Marketing Operations con otras aplicaciones	*IBM Marketing Operations Integration Module* y los JavaDocs de la API están disponibles cuando pulsa **Ayuda > Documentación del producto** en Marketing Operations y, a continuación descarga el archivo `IBM<versión>PublicAPI.zip`	• Administradores de TI • Administradores de base de datos • Consultores de implementación
Información acerca de la estructura de la base de datos de Marketing Operations	*IBM Marketing OperationsEsquema del sistema de origen*	Administradores de base de datos
Necesita más información mientras trabaja	• Obtenga ayuda y busque o vaya a las guías de *Usuario de Marketing Operations, Administrador* o de *Instalación de Marketing Operations* : pulse **Ayuda > Ayuda para esta página** • Acceda a todas las publicaciones de Marketing Operations: pulse **Ayuda > Documentación del producto** • Acceda a las publicaciones de todos los productos IBM Enterprise Marketing Management (EMM): pulse **Ayuda > Toda la documentación de IBM EMM Suite**	Todo el mundo que utiliza Marketing Operations

Capítulo 2. Diseño de plantilla de proyecto de campaña

Puede crear tantas plantillas de proyectos de campaña como desee. Por ejemplo, puede que desee crear una plantilla de proyecto de campaña aparte para cada tipo de campaña que ejecute.

Debe crear una plantilla aparte para cada combinación exclusiva de formularios que necesite. Por ejemplo, si necesita recopilar distinta información para definir sus celdas objetivo para algunas campañas, creará distintas hojas de cálculo de celdas objetivo (TCS). A continuación, asocie cada TCS con una plantilla distinta. De forma similar, si algunos atributos de campaña personalizados son importantes sólo para determinados tipos de campañas, puede crear diferentes plantillas de proyecto de campaña. Puede crear plantillas separadas para controlar los atributos de campaña personalizados, su orden de aparición y su organización en las pestañas.

Diseño de plantillas de proyecto de campaña, formularios y atributos

Antes de empezar a crear objetos en Marketing Operations, planifique y diseñe las plantillas de proyecto de campaña y los formularios y atributos que necesiten.

El resultado del proceso de diseño es una lista de atributos y formularios para crear y detalles sobre los mismos como, por ejemplo:

- Si un atributo es adecuado para ser utilizado en varios formularios (compartidos) o en un solo formulario (local)
- Si los usuarios realizan la selección entre datos proporcionados por una tabla, una lista de elementos que defina o especifica texto directamente para un atributo
- Qué restricciones son necesarias en el campo de interfaz de usuario y si se debe parametrizar un atributo de oferta (se puede editar) cuando se añade a un formulario, o si se establece en estático o estático oculto

Los atributos de campaña y los atributos de celda deben ser atributos compartidos. Los atributos de formulario y de cuadrícula pueden ser compartidos o locales.

Hoja de cálculo de celdas objetivo y otros formularios

De forma predeterminada, los proyectos tienen las siguientes pestañas: Resumen, Personas, Flujo de trabajo, Seguimiento, Archivos adjuntos y Análisis. Si el módulo de gestión financiera está instalado, los proyectos también tienen una pestaña Presupuesto.

En un proyecto de campaña, la pestaña Resumen incluye un conjunto de campos para ver información básica de campaña. No puede eliminar o reordenar estas atributos de campaña básicos.

Si desea que los usuarios puedan especificar información adicional sobre el proyecto, debe crear formularios y añadir los formularios a la plantilla de proyecto. Cada formulario se visualiza en la pestaña Resumen o en otra pestaña de los proyectos creados mediante dicha plantilla.

Todas las plantillas de proyecto de campaña deben tener un formulario TCS. Otros formularios son opcionales.

Apartado Resumen de campaña

Todos los proyectos de campaña contienen una sección **Resumen de campaña** en la pestaña **Resumen**.

La sección **Resumen de campaña** contiene los siguientes atributos de campaña predeterminados:

Tabla 3. Atributos de campaña predeterminados de la sección Resumen de campaña.

La siguiente tabla a dos columnas contiene los atributos en una columna y la descripción del campo en la segunda columna.

Atributo	Descripción del campo
Descripción de la campaña	Campo de texto
Fecha de inicio de campaña	Campo de fecha
Fecha de finalización de campaña	Campo de fecha
Objetivo de campaña	Campo de texto
Iniciativa de campaña	Campo de texto
Política de seguridad de campaña	Lista desplegable con todas las políticas de seguridad definidas para Campaign

Los atributos de campaña predeterminados no se visualizan en la lista de atributos de campaña en la página Atributos compartidos en Configuración administrativa y no se pueden editar.

Hojas de cálculo de celdas objetivo

Una Hoja de cálculo de celdas objetivo (TCS) es un componente de cuadrícula editable que tiene un conjunto de atributos predefinidos. Puede utilizar Hoja de cálculo de celdas objetivo cuando la integración con IBM Marketing Operations-Campaign esté habilitada.

La TCS especifica los datos que deben especificar los usuarios en un proyecto de campaña para definir las celdas objetivo y de control de la campaña. Cada columna de la TCS se corresponde con un atributo. Los valores de los atributos predefinidos, o predeterminados, se pasan automáticamente a Campaign. Además de estos atributos predeterminados, puede añadir un número ilimitado de atributos personalizados a una TCS.

Atributos de celda y atributos de cuadrícula

Un TCS puede contener atributos que se pasan a IBM Campaign (atributos de celda) y atributos que se visualizan sólo en IBM Marketing Operations (atributos de cuadrícula).

Utilice atributos de celda para la información que desee pasar a Campaign. Por ejemplo, los valores de atributo que desea incluir en una lista de salida, en el historial de contacto o en el informe, deben crearse como atributos de celda.

Utilice los atributos de cuadrícula para descripciones, cálculos y datos que no se necesiten en Campaign.

Hojas de cálculo de celdas objetivo y formularios

Puede añadir una TCS a un formulario creando una nueva cuadrícula editable e identificándola como una TCS. (El formulario puede contener otros atributos además del TCS.) Cuando coloca un componente de cuadrícula de TCS en un formulario, contiene los atributos de celda predeterminados. No se pueden suprimir los atributos predeterminados.

Transfiera los datos de atributo de ceda

Cuando un usuario enlaza una celda de diagrama de flujo a la fila de la TCS, los valores de datos proporcionados para los atributos predeterminados se pasan automáticamente a Campaign. Los atributos de celda personalizada están disponibles automáticamente en Campaign como campos generados de IBM Campaign en los procesos de contactos. Para obtener detalles sobre los campos generados, consulte el *Manual del usuario de IBM Campaign*.

Hoja de cálculo de celdas objetivo y plantillas

Cada plantilla de proyecto de campaña puede contener solo una TCS.

Atributos de celda predeterminados para hojas de cálculo de celdas objetivo

Todas las cuadrículas de TCS incluyen los atributos de celda predefinidos de forma predeterminada. Estos atributos están disponibles específicamente para su uso en una cuadrícula de TCS y no se visualizan en la página Atributos compartidos.

A continuación se proporcionan descripciones de cómo se muestran estos atributos a los usuarios en un proyecto de campaña.

Tabla 4. Atributos de celda predeterminados.

La siguiente tabla a tres columnas describe los nombres de celda en la primera columna, los requisitos de publicación en la segunda columna y su descripción en la tercera columna.

Nombre	¿Necesario para publicar la TCS?	Descripción
Nombre de celda	Sí	Campo de texto.
Código de celda	No	Campo de texto.
Descripción	No	Campo de texto.
Es celda de control	Sí	Lista desplegable con las opciones Sí y No.
Celda de control	No	Lista desplegable de celdas de control.
Ofertas asignadas	No	Control de selección que puede utilizar para seleccionar una o varias ofertas o listas de ofertas.
Está aprobado	No	Lista desplegable con las opciones Sí y No. Esta columna se incluye solo si **Se requiere aprobación** no está seleccionado en la plantilla de proyecto de campaña.
Diagrama de flujo	No	Campo de sólo lectura que muestra el nombre del diagrama de flujo en el que se utiliza la celda.

Tabla 4. Atributos de celda predeterminados (continuación).

La siguiente tabla a tres columnas describe los nombres de celda en la primera columna, los requisitos de publicación en la segunda columna y su descripción en la tercera columna.

Nombre	¿Necesario para publicar la TCS?	Descripción
Última ejecución	No	Campo de sólo lectura que muestra la fecha y hora en que se ejecutó por última vez el diagrama de flujo que contiene esta celda.
Recuento real	No	Campo de sólo lectura que muestra el recuento de la última ejecución de esta celda (recuento de los ID de audiencia exclusivos en la celda)
Tipo de ejecución	No	Campo de sólo lectura que muestra el tipo de ejecución de la última ejecución del diagrama de flujo que contiene esta celda (producción o prueba; diagrama de flujo, rama o cuadro de proceso).

Después de añadir una cuadrícula de TCS, puede editar el Nombre de visualización del atributo, la Descripción y algunas otras propiedades de los atributos de celda individuales. No puede editar los atributos predefinidos de estas propiedades:

- Categoría de atributo
- Tipo de atributo
- Nombre interno del atributo
- Nombre de visualización del atributo
- Nombre de columna de base de datos de atributo
- Se puede agrupar por
- Tipo de elemento de formulario
- Conducta especial

Diseño de plantillas de oferta

Si la integración de ofertas está habilitada, puede crear plantillas de oferta en Marketing Operations para guiar a los usuarios en la creación de ofertas. Para trabajar con las plantillas de oferta, diseñe primero las plantillas y, a continuación, cree los atributos de oferta personalizados y los formularios utilizados para crearlos.

Acerca de esta tarea

Nota: Si desea más información sobre cómo administrar y utilizar ofertas, consulte las guías de Campaign para administradores y usuarios.

Procedimiento

1. Cuando esté preparado para crear una plantilla de oferta, seleccione **Configuración** > **Configuración de Marketing Operations** > **Configuración de plantilla** > **Plantillas**.
2. Complete las opciones de la sección Plantillas de oferta.
3. Puede importar desde Campaign cualquier plantilla de oferta, atributos, ofertas, listas de ofertas y carpetas de ofertas existentes.

Inclusión de categorías de IBM Digital Recommendations

En IBM Marketing Operations, los administradores pueden configurar plantillas de ofertas para rellenar los datos de categorías que utiliza IBM Digital Recommendations.

Antes de empezar

El servidor que aloja a Marketing Operations debe tener habilitada la conexión de internet. Cuando los usuarios crean ofertas a partir de esas plantillas, eligen un ID de cliente e ID y nombres de categoría de las listas en lugar de tenerlos que escribir manualmente.

Para implementar esta característica en una plantilla de oferta:

Procedimiento

1. Seleccione la casilla de verificación **Utilizar integración de oferta**.
2. Proporcione el **URL** para Digital Recommendations.

   Nota: Cuando los usuarios crean instancias de ofertas desde esta plantilla, no cambie el URL proporcionado.
3. Especifique los **ID de cliente**: puede indicar valores y, a continuación, **Añadir** estos valores o puede **Importar** los valores de una lista definida anteriormente. Consulte “Definir la lista de clientes”.

Resultados

Cuando los usuarios crean una oferta a partir de una plantilla que se ha configurado de esta forma, seleccionan un ID de cliente de la lista de valores que se han suministrado. La lista de los nombres e ID de categoría para el cliente seleccionado se llena directamente a partir de Digital Recommendations.

Definir la lista de clientes

La interfaz de usuario de Marketing Operations presenta varios controles de cuadro de lista que los administradores pueden configurar con opciones personalizadas.

Acerca de esta tarea

Nota: Para obtener más información sobre las listas definidas, consulte el capítulo sobre "Definición de las opciones de lista" en la publicación *IBM Marketing Operations - Guía del administrador*.

Para definir una lista de los ID y nombres de cliente que está utilizando una implementación de IBM Digital Recommendations, realice el paso siguiente.

Procedimiento

Seleccione **Configuración** > **Definiciones de lista** > **Clientes de Coremetrics**.

Diseño de atributos

Cada elemento de información que los usuarios pueden especificar para un proyecto tiene un atributo correspondiente en un pestaña de la plantilla.

Acerca de esta tarea

Para incluir información en los informes de rendimiento de campaña, celda u oferta, asegúrese de que se haya recopilado esta mediante un atributo correspondiente. La información se pasa a Campaign mediante un atributo de campaña, celda o de oferta.

Las plantillas de proyecto de campaña pueden incluir las siguientes categorías de atributo:

Procedimiento

- Para obtener la información que se utiliza únicamente en Marketing Operations en un formulario fuera de una cuadrícula, utilice los atributos de formulario.
- Para la información que se utiliza únicamente en Marketing Operations en un formulario dentro de una cuadrícula, incluidas las cuadrículas de TCS, utilice atributos de cuadrícula.
- Para la información que se comparte con Campaign y que aparece en un formulario fuera de una cuadrícula, utilice los atributos de campaña.
- Para la información que se comparte con Campaign y que aparece en un formulario dentro de la cuadrícula de TCS, utilice los atributos de celda.
- Para los sistemas que también integran ofertas, utilice atributos de oferta para recopilar información de oferta para compartir con Campaign. Los atributos de oferta se sincronizan con Campaign cuando una oferta que los utiliza se publica en Campaign.
- Para ver o definir atributos compartidos, elija **Configuración** > **Configuración de Marketing Operations** > **Configuración de plantillas** > **Atributos compartidos**. Puede crear todos los atributos de campaña, celda y oferta como atributos compartidos. Puede crear los atributos de cuadrícula y formulario como locales, si son relevantes sólo para un único formulario, o compartidos si tiene previsto utilizarlos en varios formularios.

  Nota: Los atributos estándar predeterminados no se pueden editar y no aparecen listados en la página Atributos compartidos. Por ejemplo, los atributos de celda predeterminados aparecen en todas las hojas de cálculo de celdas objetivo, pero no aparecen listados en la página Atributos compartidos.

Atributos de campaña

Cuando se integran IBM Marketing Operations u Campaign, cree atributos de campaña personalizados en Marketing Operations. Todos los atributos de campaña están compartidos. Utilice Marketing Operations para añadirlos a los formulario que conforman las plantillas de proyectos de campañas.

Cuando los usuarios crean la campaña enlazada a un proyecto de campaña a partir de una plantilla que incluye atributos de campaña personalizados, los atributos correspondientes se crean en Campaign. Si los usuarios cambian los datos que introducen en un campo creado por un atributo de campaña después de crear la campaña enlazada, deben actualizar la campaña para enviar la nueva información a Campaign. Debe utilizar las descripciones de atributos de campaña y las descripciones de formularios para informar a los usuarios sobre los campos que necesitan para actualizar la campaña.

Atributos de celda

Los atributos de celda son los atributos de IBM Marketing Operations que se correlacionan conIBM Campaign para utilizarlos en las hojas de cálculo de celdas

objetivo. Marketing Operations incluye un conjunto de atributos de celda predeterminados que se incluyen en cada TCS.

También puede crear atributos de celda personalizados en Marketing Operations. Cuando los usuarios crean la campaña enlazada a un proyecto de campaña a partir de una plantilla que incluye atributos de celda personalizados, los atributos de celda correspondientes se crean automáticamente en Campaign.

Atributos de ofertas

Cuando la integración de ofertas está habilitada, se suministra un conjunto de atributos de oferta estándar Marketing Operations que se corresponden con los atributos estándar de Campaign. También pueden crearse atributos de ofertas en Marketing Operations.

Todos los atributos de ofertas son atributos compartidos.

Para trabajar con atributos de oferta, seleccione **Configuración > Configuración de Marketing Operations > Configuración de plantilla > Atributos compartidos**.

Atributos de oferta estándar:

La tabla siguiente muestra los atributos de oferta que están disponibles en sistemas Marketing Operations que permiten la integración de ofertas.

Tabla 5. Atributos de oferta estándar

Nombre de visualización del atributo	Nombre interno del atributo*	Tipo de atributo
Prom. Ingresos de respuesta	AverageResponseRevenue	Moneda
Canal	Canal	Selección única
Tipo de canal	ChannelType	Selección única
Coste por oferta	CostPerOffer	Moneda
URL creativo	CreativeURL	URL creativo
Fecha efectiva	EffectiveDate	Selección de fecha
Fecha de caducidad	ExpirationDate	Selección de fecha
Duración de caducidad	ExpirationDuration	Flotante
Coste de cumplimiento	FulfillmentCost	Moneda
ID de punto de interacción	UACInteractionPointID	Flotante
Punto de interacción	UACInteractionPointName	Texto - Línea única
Coste fijo de oferta	OfferFixedCost	Moneda

*En sistemas Marketing Operations que permiten la integración de ofertas, los nombres internos de atributo se almacenan como todo el texto en minúsculas.

Opciones de comportamiento del atributo de oferta:

Cuando los administradores importan un atributo de oferta en un formulario, seleccionan su comportamiento y proporcionan un valor predeterminado.

Las opciones de comportamiento de un atributo de oferta son:

- Parametrizado, lo que significa que el atributo es un campo obligatorio en la interfaz de usuario. Los usuarios pueden aceptar el valor predeterminado o suministre un valor distinto.
- Estático, que significa que el atributo es un campo opcional en la interfaz de usuario. Los usuarios pueden aceptar el valor predeterminado, proporcione un valor diferente, o deje el campo con un valor nulo.
- Estático oculto, lo que significa que el atributo y el valor no se muestran a los usuarios. Los atributos estáticos ocultos y sus valores se pueden incluir en informes.

Estas opciones de comportamientos corresponden a las formas en las que puede utilizar ofertas en Campaign. Si desea más información sobre estas opciones, consulte la publicación *IBM Campaign Guía del administrador*.

Para definir el comportamiento de un atributo de oferta en un formulario, al importar los atributos en un formulario, seleccione Estático, Oculto o Atributos parametrizados y, a continuación, pulse el nombre del atributo y pulse **>>**.

Atributo de oferta URL creativo:

Un "URL creativo" es un enlace a un activo digital como, por ejemplo, un logotipo de producto, una imagen de marca, un documento de investigación de marketing o una plantilla de documentos. Cuando una plantilla de oferta incluye la oferta de atributo suministrada por el sistema URL creativo, los usuarios seleccionan un activo digital de las bibliotecas de activos de Marketing Operations para incluirlo en cada oferta.

El atributo de oferta URL creativo es un atributo compartido suministrado por el sistema con las características siguientes.

- Cuando los administradores trabajan con definiciones de formulario en Marketing Operations, pueden importar el atributo compartido URL creativo como parametrizado, estático u oculto. Si el URL creativo está parametrizado, es necesario un valor de activo en la definición de formulario y las correspondientes instancias de la oferta.
- El atributo URL creativo tiene su propio tipo de atributo. En la interfaz de usuario, el tipo de atributo URL creativo presenta un campo y un botón **Seleccionar** asociado. Los usuarios pulsan **Seleccionar** para elegir un activo existente o para añadir un activo. El nombre del activo se visualiza en el campo asociado.
- Cuando los administradores exportan o importan un formulario o una plantilla de oferta, tanto el sistema de origen como el de destino deben estar ejecutando la misma versión de Marketing Operations. Los archivos de exportación e importación utilizan un nombre de campo interno **digitalasset** para el atributo URL creativo.
- Cuando los administradores configuran alertas personalizadas, el atributo URL creativo se puede incluir como variable. El texto del mensaje muestra el nombre del activo.
- Los usuarios pueden incluir columnas para el atributo URL creativo en la página de lista **Operaciones > Ofertas**.
- En la página de lista **Operaciones > Ofertas**, los usuarios pueden utilizar el atributo URL creativo para buscar ofertas. La búsqueda utiliza el nombre de activo.

- Cuando los usuarios crean una lista de ofertas inteligentes, pueden incluir el atributo URL creativo en las condiciones. La condición utiliza el nombre de activo para devolver resultados.

Atributos de campaña, celda y oferta

Sólo los tipos de atributos que existen en IBM Marketing Operations y IBM Campaign están disponibles para los atributos de campaña y celda.

Para los sistemas que también integran ofertas, se aplica la misma restricción a los atributos de ofertas con la excepción siguiente: cuando se publican en Campaign, el tipo de atributo para el atributo de oferta URL creativo cambia a Campo de texto - Cadena.

Tabla 6. Tipos de atributo para la campaña, celda y atributos de oferta en Marketing Operations

Tipo de atributo	Atributos de campaña	Atributos de celda	Atributos de ofertas
Texto – Línea única	X	X	X
Texto – Múltiples líneas	X	X	X
Selección única	X		X
Selección única – Base de datos	X		X
Selección múltiple – Base de datos			
Sí o no	X	X	
Selección de fecha	X	X	X
Entero	X	X	
Decimal	X	X	X
Dinero	X	X	X
Selección de usuario			
Origen de datos externos			
Calculado	X	X	X
Campo de URL			
Referencia de objeto de selección única			
Referencia de objeto de selección múltiple			
Imagen			
URL creativo			X

Nota: Para atributos que tiene el tipo de atributo Selección única – Base de datos, IBM Marketing Operations pasa el valor de búsqueda (no el valor de visualización) de la selección a IBM Campaign. Determine el valor de búsqueda y el valor de visualización cuando cree la tabla de búsqueda.

No hay tipo de atributo en Marketing Operations que corresponda a la "Lista desplegable modificable" que está disponible para los atributos personalizados en la IBM Campaign autónoma.

Creación y habilitación de un atributo compartido

Puede crear y habilitar un atributo compartido mediante la función de atributos compartidos de Marketing Operations.

Procedimiento

1. Seleccione **Configuración** > **Configuración de Marketing Operations**.
2. Pulse **Configuración de plantilla**.
3. Pulse **Atributos compartidos**.

   La página que aparece contiene una sección para cada categoría de atributo compartido.
4. Pulse **Crear una <*categoría*> Atributo** para el atributo que desea crear.

   Se abre el diálogo Crear un nuevo atributo compartido.
5. Suministre valores para definir el atributo.
6. Pulse **Guardar y salir** para crear el atributo y volver a la página Atributos compartidos o pulse **Guardar y crear otro** para crear el atributo y especificar valores para otro nuevo atributo.

   Puede seleccionar una categoría de atributo nueva.
7. En la página Atributos compartidos, pulse **Habilitar** en la fila de cada atributo nuevo para que esté disponible para su uso en un formulario.

Creación de una hoja de cálculo de celda objetivo

Puede crear una hoja de cálculo de celda objetivo siguiendo estos pasos.

Antes de empezar

Antes de crear una TCS, debe crear cualquier atributo de celda personalizado que desea incluir. Los atributos de celda se correlacionan con IBM Campaign y sólo pueden crearse como atributos compartidos.

Procedimiento

1. Seleccione **Configuración** > **Configuración de Marketing Operations**.
2. En Otras opciones, pulse **Configuración de plantilla**.
3. En Componentes de plantilla, pulse **Formularios**.
4. En la página Definiciones de formulario, pulse **Crear formulario nuevo**. Se muestra la interfaz Editor de formularios.
5. Complete la pestaña Propiedades de formulario y pulse **Guardar cambios**. Se muestra la pestaña Añadir un elemento.
6. Pulse **Crear nueva cuadrícula**. Se abre el diálogo Crear nueva cuadrícula.
7. En la lista desplegable **Tipo de cuadrícula**, seleccione **Vista de cuadrícula editable**.
8. Marque la casilla **Es TCS**.
9. Complete las opciones que quedan y pulse **Guardar y salir**.

   En la pestaña **Añadir un elemento**, pulse para expandir la lista de **Atributos de formulario**. Se muestra el componente de la cuadrícula de TCS.
10. Para añadir una cuadrícula de TCS a un formulario, debe colocarla dentro de un grupo. Si el formulario no contiene ya un grupo para la cuadrícula, pulse y arrastre **Cabecera de grupo de atributos** al área de diseño de formularios y a continuación nómbrelo según corresponda.
11. En la lista de **Elementos de formulario**, pulse y arrastre su componente de cuadrícula de TCS y suéltelo en el grupo.

    Los atributos de celda predeterminados aparecen en la cuadrícula.Consulte “Atributos de celda predeterminados para hojas de cálculo de celdas objetivo” en la página 13.

12. Añada los atributos que desea incluir en la TCS. Puede realizar cualquiera de los pasos siguientes.
    - Importe atributos de celda personalizados y añádalos a la TCS para crear más columnas. Estas columnas se pasan a IBM Campaign.
    - Cree o importe atributos de cuadrícula y añádalos a la TCS para crear más columnas. Estas columnas se visualizan solo en IBM Marketing Operations.
13. Pulse **Guardar y salir** para guardar la TCS y volver a la página de la lista Definiciones de formulario.

Conceptos relacionados:

"La hoja de cálculo de celdas objetivo" en la página 40

Compartir datos de contacto y respuesta de IBM Campaign con Marketing Operations

Para que los usuarios puedan importar recuentos de contactos y respuestas en Marketing Operations, debe correlacionar los tipos de respuesta y recuento de contactos con las métricas de Marketing Operations.

Nota: Campaign pasa datos a Marketing Operations para un único nivel de audiencia que se correlaciona con las tablas de sistema UA_ContactHistory, UA_ResponseHistory yUA_DtlContactHist. El nivel de audiencia puede ser cualquier nivel de audiencia, con cualquier número de campos claves de audiencia de cualquier tipo de dato o nombre. Para obtener detalles sobre los niveles de audiencia, consulte la documentación de Campaign.

Los tipos de respuesta se almacenan en la tabla del sistema UA_UsrResponseType en la base de datos deCampaign. Para correlacionar una métrica a un tipo de respuesta, debe conocer el nombre del tipo de respuesta.

Las correlaciones se almacenan en un archivo XML.

Correlación de los recuentos de contactos y respuestas de IBM Campaign a métricas de Marketing Operations

Si quiere que los usuarios puedan importar recuentos de contactos y respuestas en Marketing Operations, debe correlacionar los tipos de respuesta y los recuentos de contactos a las métricas de Marketing Operations.

Acerca de esta tarea

Nota: Campaign pasa datos a Marketing Operations para un único nivel de audiencia que se correlaciona con las tablas de sistema UA_ContactHistory, UA_ResponseHistory yUA_DtlContactHist. El nivel de audiencia puede ser cualquier nivel de audiencia, con cualquier número de campos claves de audiencia de cualquier tipo de dato o nombre. Para obtener detalles sobre los niveles de audiencia, consulte la documentación de Campaign.

Los tipos de respuesta se almacenan en la tabla del sistema UA_UsrResponseType en la base de datos deCampaign. Para correlacionar una métrica a un tipo de respuesta, debe conocer el nombre del tipo de respuesta.

Las correlaciones se almacenan en un archivo XML.

Procedimiento

1. En Campaign, modifique la lista de tipos de respuesta en la tabla UA_UsrResponseType si es necesario para incluir los tipos de respuestas a los que desee realizar seguimiento.
2. Edite el archivo de métricas de Marketing Operations que va a utilizar el sistema para incluir métricas que correspondan al recuento de contactos y los tipos de respuesta.
3. Cree un archivo de correlación que asocie las métricas de Marketing Operations con el recuento de contactos y los tipos de respuesta.
4. Añada el archivo de correlación a Marketing Operations.
5. Cree una plantilla de campaña y seleccione el archivo de correlación de la lista desplegable **Correlación de datos de métrica**.

Resultados

Los datos de contacto y de respuesta se correlacionan con las métricas de todos los proyectos creados utilizando dicha plantilla.

Archivo de correlación de datos de métricas

Debe definir las métricas para correlacionar los datos.

El archivo de correlación de datos de métricas utiliza los elementos de contenedor `<metric-data-mapping>` y `</metric-data-mapping>`.

La siguiente línea del archivo de correlación debe ser como se indica a continuación:

```
<datasource type="webservice">
   <service-url>CampaignServices</service-url>
</datasource>
```

Las correlaciones reales deben contenerlas los elementos `<metric-data-map>` y `</metric-data-map>`.

metric

Utilice el elemento `<metric>` para definir la métrica en una correlación. El elemento `<metric>` no tiene ningún valor, pero debe contener el elemento hijo `<data-map-column>`. El elemento `<metric>` tiene los atributos siguientes:

Atributo	Descripción
id	Nombre interno de la métrica
dimension-id	Número de la columna en la que el valor de Campaign debe sustituirse. Las columnas se enumeran de izquierda a derecha. La primera columna es la 0.

data-map-column

Utilice el elemento `<data-map-column>` para definir el origen de datos (recuento de contactos o un tipo de respuesta) en una correlación. El elemento `<data-map-column>` debe contenerlo el elemento `<metric>` que define la métrica con la que se correlaciona el recuento de contacto o este tipo de respuesta. El elemento `<data-map-column>` no tiene valor, pero tiene los atributos siguientes:

Atributo	Descripción
id	Origen de datos que se correlaciona con la métrica. Para el recuento de contactos, utilice `contactcount`. Para un tipo de respuesta, utilice `responsecount_`<*ResponseTypeName*>.
type	Este valor debería ser siempre `number`.

Adición de archivos de correlación de datos

Utilice un editor de texto o XML para crear o editar un archivo de correlación de datos. Una vez que tenga un archivo de correlación de datos, añádalo a Marketing Operations.

Acerca de esta tarea

Procedimiento

1. Seleccione **Configuración** > **Marketing Operations Configuración**.
2. Pulse **Configuración de plantilla** > **Correlación de datos**.
3. Pulse **Añadir correlación de datos**.

   Se abre el cuadro de diálogo Cargar correlación de datos.
4. Escriba un nombre para el archivo de correlación de datos.
5. Examine el archivo XML que define la correlación de datos.
6. Pulse **Continuar**.

Edición de archivos de correlación de datos

Si desea actualizar un archivo de correlación de datos, debe editar primero el archivo XML y volverlo a cargar luego en Marketing Operations.

Procedimiento

1. Abra el archivo XML de correlación de datos en un editor de texto y realice los cambios.
2. Seleccione **Configuración** > **Marketing Operations Configuración**.
3. Pulse **Configuración de plantilla** > **Correlación de datos**.
4. Pulse el nombre de archivo que esté actualizando.

   Se abre el diálogo Actualizar correlación de datos.
5. Seleccione **Archivo** y busque el archivo XML.
6. Pulse **Continuar**.

   Se le solicita que sobrescriba el archivo existente.
7. Pulse **Guardar** para sobrescribir el archivo existente con la nueva versión.

Definiciones de correlación de datos

La página Definiciones de correlación de datos correlaciona datos entre proyectos de campaña en Marketing Operations y campañas en Campaign, . Utilice el enlace **Correlación de datos** de la página Configuración de plantilla para configurar la correlación de datos.

La página Definiciones de correlación de datos contiene las siguientes columnas:

Columna	Descripción
Nombre	Nombre del archivo de correlación de datos.

Columna	Descripción
Tipo	**Importación de métricas de campaña**: Correlaciona las métricas de proyecto de Marketing Operations con los recuentos de contactos y respuestas de Campaign. Si tiene archivos de correlación de versiones anteriores, puede ver otros valores en la columna Tipo.
Utilizada por	Lista de plantillas que utilizan la correlación de datos.

Nota: No puede crear un archivo de correlación en Marketing Operations. Utilice un editor de texto o XML para crear y editar el archivo de correlación necesario.

Plantillas de proyectos de campañas

Si IBM Marketing Operations está integrado conIBM Campaign, las plantillas de proyectos de campaña le guiarán en la creación de un proyecto de campaña. Los proyectos de campaña integran las características de planificación y gestión de proyectos de Marketing Operations con las características de desarrollo de campañas de Campaign.

Indica que una plantilla es una plantilla de proyecto de campaña al crear la plantilla de proyecto. En los sistemas integrados, todas las nuevas plantillas de proyecto incluyen una pestaña Campaña en la que puede completar las opciones de la pestaña Campaña de la plantilla. A continuación, debe especificar una hoja de cálculo de celdas objetivo. Si desea importar las métricas de respuesta y contacto de Campaign, debe especificar un archivo de correlación de métricas.

Creación de plantillas de proyecto de campaña

En IBM Marketing Operations y IBM Campaign integrados, puede utilizar proyectos de campaña para acceder a la información de Campaign en Marketing Operations.

Antes de empezar

Para poder crear una plantilla de proyecto de campaña, debe crear el formulario de TCS. Si desea incluir atributos de campaña personalizados o un archivo de correlación de métricas en la plantilla, créelos antes de crear la plantilla.

Procedimiento

1. Seleccione **Configuración** > **Configuración de Marketing Operations**.
2. En Otras opciones, pulse **Configuración de plantillas** > **Plantillas**.
3. En la sección Plantillas de proyecto, pulse **Añadir plantilla**.
4. Complete la pestaña Propiedades y pulse **Guardar cambios**.
5. Pulse la pestaña **Campaña** y seleccione la casilla de verificación **Plantilla de proyecto de campaña**.
6. Complete los campos restantes en la ficha Campaña y pulse **Guardar cambios**.

   Si desea que sea necesaria la aprobación de TCS, seleccione la casilla de verificación **Se requiere aprobación**. Consulte "Aprobación de TCS" en la página 48.
7. Complete las pestañas restantes y guárdelas todas. Si desea más información sobre estas fichas y la creación de plantillas, consulte sobre cómo crear o editar una plantilla en la publicación *IBM Marketing Operations Guía del administrador*.

La plantilla aparece en la lista de las plantillas de proyecto en la página Plantillas.

8. Pulse **Habilitado** en la fila para hacer que la plantilla esté a disposición de los usuarios cuando crean proyectos.

Pestaña Campaña de plantilla de proyecto para la comunicación con Campaign

Utilice esta pestaña para configurar la comunicación de IBM Marketing Operations a IBM Campaign si la integración está habilitada.

Nota: Después de que un usuario cree un proyecto a partir de una plantilla, no se puede cambiar una plantilla que no sea de campaña a una plantilla de campaña o viceversa: la opción **Plantilla de proyecto de campaña** en esta pestaña está inhabilitada.

Después de que se utilice una plantilla de campaña para crear un proyecto, la única opción de esta pestaña que se puede cambiar es el valor **Correlación de datos de métricas**. Para cambiar cualquiera de las otras opciones, primero debe suprimir todos los proyectos que se han creado a partir de esta plantilla.

La pestaña Campaña contiene los valores siguientes.

Tabla 7. Campos de la pestaña Campaña para plantillas de proyecto

Campo	Descripción
Plantilla de proyecto de campaña	Marque esta casilla de verificación para marcar esta plantilla como plantilla de proyecto de campaña y mostrar los demás campos de integración de la campaña.
Formulario TCS	Seleccione el formulario que contiene la hoja de cálculo de celdas objetivo que se utilice para proyectos creados a partir de esta plantilla. La lista desplegable contiene todos los formularios publicados que contienen un TCS.
Correlación de datos de métricas	El archivo XML que contiene la correlación de datos para enviar métricas de una campaña de IBM Campaign a un proyecto de IBM Marketing Operations para la creación de informes.
Nombre de visualización de formulario de TCS	El nombre de visualización del formulario seleccionado en la pestaña TCS.
ID de partición	Identifica la partición de la instancia de IBM Campaign en la cual se deben crear las campañas que corresponden a los proyectos de campaña creados utilizando esta plantilla. El valor predeterminado es **partición1**, que es correcto si Campaign está instalado en una única partición. Si Campaign está instalado en varias particiones, se puede especificar la partición que se utiliza para crear las campañas. Puede especificar cualquier partición de Marketing Operations. Asegúrese de que especifica una partición a la que pueda acceder y para la que la integración esté habilitada. Para obtener más información sobre la configuración de particiones de Campaign, consulte la publicación *IBM Campaign Guía de instalación*.

Tabla 7. Campos de la pestaña Campaña para plantillas de proyecto (continuación)

Campo	Descripción
Mostrar la pestaña TCS en solicitud	Seleccione la casilla de verificación para mostrar el TCS cuando la plantilla se utiliza para solicitar un proyecto. Si la casilla de verificación no está seleccionada, el TCS sólo aparece en los proyectos de campaña y no en las solicitudes.
Aprobación necesaria	Marque la casilla de verificación para que sea necesaria la aprobación de todas las celdas objetivo creadas en la plantilla. Si no está seleccionada, la cuadrícula de TCS no muestra la columna **aprobación** o **aprobar todo** y **rechazar todo**. **Nota:** Como parte de la actualización a la versión 8.2, la opción **Aprobación necesaria** no está marcada para ninguna plantilla de campaña actualizada. Para obtener más información, consulte el apartado "Aprobación de TCS" en la página 48.
Copiar atributos de proyecto en atributos de campaña	Marque la casilla de verificación para copiar automáticamente la información de proyecto en la campaña cuando los usuarios pulsen **Finalizar** para crear proyectos de campaña. Si no se marca esta casilla de verificación, los usuarios pueden pulsar en el enlace **Copiar atributos de proyecto en atributos de campaña** para copiar los datos cuando creen una instancia de proyecto de campaña. De forma predeterminada, la casilla de verificación no está seleccionada.

Copiar automáticamente la información desde Marketing Operations a Campaign

Puede configurar plantillas de proyecto de campaña que copien automáticamente información de proyecto de proyectos a campañas. Puede copiar automáticamente la descripción, fecha de inicio y fecha de finalización de forma que no deba especificar esta información dos veces.

Acerca de esta tarea

Cuando cree una plantilla de proyecto de campaña, seleccione la opción **Copiar atributos de proyecto en atributos de campaña** para copiar automáticamente los atributos de proyecto en la campaña.

Si la opción **Copiar atributos de proyecto en atributos de campaña** de la plantilla no está seleccionada, puede copiar la información con una sola pulsación en la instancia de objeto. Al crear instancias utilizando plantillas sin seleccionar la opción, el enlace **Copiar atributos de proyecto en atributos de campaña** copia los atributos de proyecto en la campaña.

Procedimiento

1. Cree una instancia del proyecto de campaña.
2. Cumplimente la información del proyecto: descripción, fecha de inicio y finalización y política de seguridad.
3. Si no está seleccionado todavía, pulse **Copiar atributos de proyecto en atributos de campaña**.
4. Pulse **Finalizar** o **Siguiente**.

Resultados

Los atributos de campaña se rellenan automáticamente con los valores de los atributos de proyecto correspondientes.

Marketing Operations y el paquete de informes de integración de Campaign

Marketing Operations y el paquete de informes de integración de Campaign contienen varios informes IBM Cognos que consultan y visualizan información de ambas tablas, la del sistema Campaign y la del sistema Marketing Operations.

Este paquete de informes depende del paquete de informes de Campaign porque los segmentos de Campaign de los informes integrados se basan en los esquemas de creación de informes del paquete de informes de Campaign.

Requisitos previos para la instalación del paquete de informes de integración

Antes de poder instalar IBM Marketing Operations y el paquete de informes de integración de IBM Campaign, se deben completar los siguientes pasos de configuración.

- Se debe haber establecido la creación de informes para IBM Campaign y para IBM Marketing Platform. Consulte la publicación IBM - Guía para la instalación y configuración de informes.
- Se debe haber establecido la creación de informes para IBM Marketing Operations. Consulte "Instalación de informes" en la publicación IBM Marketing Operations - Guía de instalación.
- La integración de Marketing Operations y de Campaign debe completarse.

De forma adicional, para que los informes de muestra del paquete de informes de integración funcionen correctamente, deben cumplirse las siguientes condiciones.

- El sistema Campaign debe tener los atributos de campaña personalizados estándar cargados.
- El sistema Marketing Operations debe tener las plantillas de muestra cargadas: lo que es más importante, la plantilla del proyecto de campaña de muestra. Además, la plantilla de proyecto de campaña debe utilizar el archivo de métrica de proyecto de campaña de muestra correspondiente.
- El módulo de gestión financiera debe estar habilitado en el sistema Marketing Operations.

Cuando se cumplan estos requisitos previos, continúe con el procedimiento de instalación.

Paso 1: Ejecutar el instalador en el sistema IBM Cognos

Puede ejecutar el instalador de IBM en el sistema IBM Cognos existente.

Procedimiento

1. En el sistema IBM Cognos que ejecuta el Cognos Content Manager, descargue Marketing Operations y el instalador del paquete de informes de integración de Campaign. Descárguelos en el mismo directorio en el cual ha descargado previamente los otros instaladores del paquete de informes.

2. Ejecute el instalador de IBM . (El instalador iniciará el subinstalador para el paquete de informes).
3. En la primera ventana **Productos**, asegúrese de que la opción del paquete de informes está seleccionada.
4. En la ventana **Marketing Platform Database Connection**, verifique que la información sobre cómo conectarse a las tablas del sistema Marketing Platform es correcta.
5. Cuando el instalador del paquete de informes entra en funcionamiento y muestra sus opciones de instalación, seleccione la opción **Paquete de IBM Cognos para IBM [producto]**. Esta opción de instalación copia el archivo de informes y el modelo de creación de informes en el sistema Cognos. Importe este archivo manualmente más tarde.

Paso 2: Importar la carpeta de informes en Cognos Connection

Los informes de la aplicación IBM están el archivo comprimido (.zip) que ha copiado el instalador del paquete de informes en el sistema Cognos. Utilice las directrices de este procedimiento para importar el archivo de archivado para los informes en Cognos Connection.

Acerca de esta tarea

Procedimiento

1. Vaya al directorio `IBM\ReportsPackCampaignMarketingOperations\Cognos<número-versión>`.
2. Copie el archivo comprimido de archivos de informes (`IBM Reports for Marketing Operations and Campaign.zip`) en el directorio donde se hayan guardado los archivos de despliegue de Cognos. En un entorno IBM Cognos distribuido, esta ubicación está en el sistema de Content Manager.

   La ubicación predeterminada es el directorio de despliegue bajo la instalación de IBM Cognos, y se especifica en la herramienta de configuración de Cognos instalada con Cognos Content Manager. Por ejemplo: `cognos\deployment`.
3. Localice el subdirectorio `IBM\ReportsPackCampaignMarketingOperations\Cognos<número-versión>\CampaignMarketingOperationsModel`.
4. Copie todo el subdirectorio en cualquier lugar del sistema que ejecuta el Cognos Framework Manager al que accede dicho Framework Manager.
5. Abra Cognos Connection.
6. Desde la **página de bienvenida**, pulse **Administrar Cognos Content**.

   Si la **página de bienvenida** está desactivada, vuélvala a activar en las preferencias de usuario de Cognos Connection.
7. Pulse la pestaña **Configuración**.
8. Seleccione **Administración de contenido**.
9. Pulse el botón **Nueva importación** en la barra de herramientas .
10. Siga estas directrices cuando pase a través del **asistente de nueva importación**:
    a. Seleccione el archivo de informes que ha copiado en el procedimiento anterior.
    b. En la lista de contenido de carpetas públicas, seleccione **todas** las opciones, incluido el propio paquete (la carpeta azul).

c. Si no desea que los usuarios accedan al paquete y a sus entradas todavía, seleccione **Inhabilitar después de importar**. Realice este paso si desea probar los informes antes de ponerlas a disposición de los usuarios de la aplicación IBM .

Paso 3: Habilitar los enlaces internos en los informes

Los informes de la aplicación IBM EMM tienen enlaces estándar. Para habilitar los enlaces para que funcionen correctamente, debe configurar IBM Cognos Application Firewall. También debe configurar el URL de redirección en el modelo de datos de Cognos para los informes de la aplicación IBM EMM.

Acerca de esta tarea

Nota: Este paso no es necesario para los informes de eMessage.

Procedimiento

Complete las tareas siguientes para configurar el URL de redirección en el modelo de datos de Cognos para los informes de la aplicación IBM EMM:

1. Desde Cognos Framework Manager, vaya hasta el subdirectorio `<nombre_producto>Model` que ha copiado en la estructura de directorios de Framework Manager y seleccione el archivo .cpf. Por ejemplo, `CampaignModel.cpf`.
2. Seleccione **Correlaciones de parámetros > Entorno**.
3. Pulse con el botón derecho del ratón en **Entorno** y seleccione **Editar definición**.
4. En el apartado **URL de redirección**, seleccione el campo **Valor**. Edite el nombre y el número de puerto del servidor de forma que sean correctos para el sistema IBM EMM, dejando el resto del URL intacto. Por convenido, el nombre de host incluye el nombre de dominio.

   Por ejemplo, para Campaign:

   ```
   http://serverX.ABCompany.com:7001/Campaign/
   redirectToSummary.do?external=true&
   ```

   Por ejemplo, para Marketing Operations:

   ```
   http://serverX.ABCompany.com:7001/plan/callback.jsp?
   ```

5. Guarde el modelo y publique el paquete:
   a. Desde el árbol de navegación, expanda el nodo **Paquetes** del modelo.
   b. Pulse con el botón derecho del ratón la instancia del paquete y seleccione **Publicar paquete**.

Paso 4: Verificar los nombres de origen de datos y publicar

Cuando publique el modelo de Framework Manager en el almacén de contenido de Cognos, el nombre especificado como el origen de datos para los informes en el modelo debe coincidir con el nombre del origen de datos que ha creado en Cognos Connection. Debe verificar que los nombres de origen de datos coinciden.

Acerca de esta tarea

Si ha utilizado los nombres de origen de datos predeterminados, los nombres de origen de datos coinciden. Si ha utilizado los nombres de origen de datos predeterminados, debe cambiar los nombres de origen de datos en el modelo.

Procedimiento

Realice las siguientes tareas para cambiar los nombres de origen de datos en el modelo:

1. En Cognos Connection, determine los nombres de los orígenes de datos que ha creado.
2. En Framework Manager, seleccione la opción **Abrir un proyecto**.
3. Vaya hasta el subdirectorio `<nombre_producto>Model` que ha copiado en la estructura de directorios de Framework Manager y seleccione el archivo .cpf. Por ejemplo, `CampaignModel.cpf`.
4. Expanda la entrada **Orígenes de datos** y examine los nombres de los orígenes de datos. Compruebe que coinciden con los nombres que ha dado en Cognos Connection.
   a. Si coinciden, habrá terminado con este procedimiento.
   b. Si no coinciden, seleccione la instancia del origen de datos y edite el nombre en la sección **Propiedades**. Guarde los cambios.
5. Publique el paquete en el almacén de contenido de Cognos.

Paso 5: Configurar el cortafuegos de la aplicación IBM Cognos

IBM Cognos Application Firewall analiza y valida las solicitudes antes de que los servidores de IBM Cognos las procesen. Para configurar IBM Cognos Application Firewall para IBM EMM, debe especificar el sistema de IBM EMM como un host o dominio válido.

Procedimiento

Realice las siguientes tareas para configurar IBM Cognos Application Firewall para IBM EMM

1. En la ventana Configuración de Cognos, seleccione **Seguridad > IBM Cognos Application Firewall**.
2. En la ventana Dominios o propiedad de hosts válidos, especifique el nombre completo de host del sistema, que incluye el dominio y el puerto, del sistema donde se ejecuta Marketing Platform. Por ejemplo:

   ```
   serverXYZ.mycompany.com:7001
   ```

   Importante: Si tiene un entorno distribuido de IBM EMM, debe realizar el paso anterior para cada sistema en el que esté instalado un producto IBM EMM que presenta informes Cognos.
   Por ejemplo, Marketing Platform, Campaign y Marketing Operations proporcionan informes.
3. Guarde la configuración.
4. Reinicie el servicio de IBM Cognos.

Paso 6: Crear los orígenes de datos de IBM Cognos para las bases de datos de la aplicación

Las aplicaciones IBM Cognos necesitan sus propios orígenes de datos que identifican el origen de los datos para los informes de aplicación de IBM EMM.

Acerca de esta tarea

Los modelos de datos de IBM Cognos proporcionados en los paquetes de informes de IBM EMM se configuran para que utilicen los nombres de origen de datos que se proporcionan en la tabla siguiente:

Tabla 8. Orígenes de datos Cognos

Aplicación IBM EMM	Nombres de orígenes de datos Cognos
Campaign	CampaignDS
eMessage	eMessageTrackDS
Interact	InteractDTDS para la base de datos de tiempo de diseño InteractRTDS para la base de datos de tiempo de ejecución InteractLearningDS para la base de datos de aprendizaje InteractETLDS para la base de datos ETL
Marketing Operations	MarketingOperationsDS
Leads	LeadsDS para las tablas de la despensa de datos
Distributed Marketing	CollaborateDS para la base de datos de Distributed Marketing CustomerDS para la base de datos de clientes CampaignDS para la base de datos de Campaign

Utilice las siguientes directrices para crear los orígenes de datos Cognos para las bases de datos de aplicaciones IBM:

- Utilice el apartado de administración de Cognos Connection.
- Utilice los nombres de origen de datos predeterminados que aparecen en la tabla de orígenes de datos Cognos. De esta forma puede evitar tener que modificar el modelo de datos.
- El tipo de base de datos que seleccione debe coincidir con el de la base de datos de aplicaciones de IBM. Utilice la documentación y los temas de ayuda de Cognos para determinar cómo llenar los campos específicos de la base de datos.

  Para Campaign y eMessage, la base de datos adecuada es Campaign.
- Asegúrese de identificar la base de datos de aplicaciones IBM EMM y no el almacén de contenido de Cognos.
- Cuando configure el apartado **Inicio de sesión**, seleccione las opciones **Contraseña** y **Crear un inicio de sesión que el grupo Todo el mundo puede utilizar**.
- En el apartado **Inicio de sesión**, especifique las credenciales de usuario para el usuario de la base de datos de aplicaciones IBM EMM.
- Consulte la tabla de orígenes de datos Cognos y asegúrese de que crea todos los orígenes de datos necesarios para el modelo de datos para los informes que está configurando. Por ejemplo, los datos de creación de informes para Interact se encuentran en tres bases de datos, de modo que debe crear orígenes de datos Cognos distintos para cada una.
- Si el sistema Campaign tiene más de una partición, cree orígenes de datos distintos para cada partición. Por ejemplo, si Campaign y eMessage se han configurado para varias particiones, cree un origen de datos independiente de Campaign y eMessage para cada partición.

- Verifique que ha configurado cada origen de datos correctamente utilizando la característica **Probar conexión**.

Para obtener más información sobre cómo configurar orígenes de datos Cognos, consulte la publicación *IBM Cognos Guía de administración y seguridad* y la ayuda en línea de Cognos.

Capítulo 3. Creación de una campaña en un entorno integrado

El flujo de trabajo para crear una campaña cuando Marketing Operations y Campaign están integrados consta de las siguientes tareas.

Acerca de esta tarea

En muchas organizaciones, las tareas necesarias para crear una campaña de marketing son compartidas por varias personas.

Procedimiento

1. Mediante el uso de la plantilla apropiada, cree un proyecto de campaña.

   En función de los permisos, puede crear el proyecto directamente o solicitar un proyecto y esperar a que sea aceptado.
2. Complete la información que falta en las pestañas del proyecto.
3. Cree la campaña enlazada para el proyecto.

   Una vez completado este paso, aparece el botón **Implementación/ Planificación** ( ), de forma que puede ir de un proyecto de campaña a su campaña enlazada y viceversa.
4. Complete el TCS para definir el control y las celdas objetivo para la campaña y las ofertas asignadas para las celdas objetivo.
5. Publique el TCS en Campaign.
6. Cree los diagramas de flujo para la campaña, enlazando las celdas creadas en el diagrama de flujo con las celdas de control y objetivo apropiadas definidas en el TCS.
7. Opcional: Si se requiere la aprobación de TCS, pruebe el diagrama de flujo para generar recuentos de celdas.
8. Opcional: Si se requiere la aprobación de TCS, actualice el estado de la celda desde TCS para su revisión.
9. Opcional: Si se requiere la aprobación de TCS y toda la información de una celda, por ejemplo el recuento, es correcta, aprueba la celda (fila) en TCS.
10. Opcional: Si se requiere la aprobación de TCS, repita el proceso de publicación de TCS y actualice el estado de las celdas hasta que todas las celdas que se utilizan en el diagrama de flujo estén aprobadas.
11. Cuando están preparadas todas las filas necesarias del TCS para el diagrama de flujo para ejecutar, publique el TCS por última vez.
12. Inicie la ejecución de diagrama de flujo de producción para la campaña.

Proyectos de campaña en un sistema integrado

Si su sistema de IBM Marketing Operations está integrado con IBM Campaign, puede crear proyectos de campaña.

Un proyecto de campaña recopila la información relacionada con el desarrollo de una campaña de marketing y su ejecución mediante Campaign.

Un proyecto de campaña puede contener cualquier característica disponible para los proyectos, incluidos los subproyectos. Los proyectos de campaña también

contienen una pestaña TCS con una hoja de cálculo de celdas objetivo y una sección adicional de Resumen de campaña en la pestaña Resumen.

En un proyecto de campaña, sincroniza los datos de campaña, de oferta, del historial de contactos y del historial de respuestas del proyecto con Campaign.

Códigos de proyecto y códigos de campaña

Cuando crea un proyecto de campaña, debe especificar un nombre y un código de proyecto. Los mismos nombre y código se utilizan como nombre y código de campaña cuando se pulsa el icono **Crear campaña enlazada** para crear la campaña en IBM Campaign.

El código debe ser exclusivo tanto en IBM Marketing Operations como en IBM Campaign. Si cambia el código, el sistema comprueba la exclusividad del código antes de crear o guardar el proyecto.

Creación de proyectos

Puede crear un único proyecto desde una plantilla de proyecto. El administrador configura y mantiene las plantillas de proyecto. También puede crear proyectos copiando un proyecto, haciendo un máximo de 99 clones de un proyecto, o respondiendo a una solicitud de proyecto.

Antes de empezar

Cuando cree un proyecto, tenga en cuenta el comportamiento siguiente.

- Para crear un proyecto, debe tener el permiso de seguridad apropiado.
- Cuando crea un proyecto, usted es el propietario del proyecto.
- Puede añadir otros miembros del equipo al proyecto, algunos de los cuales también pueden ser propietarios de proyectos.

Procedimiento

1. Seleccione **Operaciones** > **Proyectos**.
2. Pulse **Añadir proyecto** ( ).
3. Seleccione una plantilla para su proyecto.

   Un administrador de IBM Marketing Operations configura las plantillas para su organización. Para acceder a cualquiera de las características de integración de IBM Marketing Operations y IBM Campaign, debe seleccionar una plantilla configurada como plantilla de proyecto de campaña.
4. Pulse **Continuar**.
5. Utilice el asistente Añadir proyecto para suministrar los valores para los campos del proyecto.
6. Cuando guarde el proyecto, el sistema verifica que todos los campos necesarios tengan un valor. También completa los campos opcionales proporcionando valores predeterminados de la plantilla cuando sea posible. Para guardar el proyecto, utilice una de las opciones siguientes.
   - Pulse **Finalizar**. Aparece la pestaña Resumen del nuevo proyecto.
   - Pulse **Guardar y duplicar**. El sistema guarda el proyecto inicial y, a continuación, utiliza la misma información para crear otro proyecto. Se visualiza la pestaña Resumen para el proyecto duplicado. Puede editar el nombre predeterminado del proyecto duplicado y de otros campos, según sea necesario y, a continuación, guarda también ese proyecto.

- Pulse **Guardar y volver a la lista** en cualquier página. Aparece la página Todos los proyectos y solicitudes.

Resultados

Los proyectos recién creados tienen el estado No iniciado. Para utilizar el proyecto para recopilar y compartir información, cambie su estado. Consulte "Iniciar proyectos".

Las pestañas de un proyecto varían en función de la plantilla que haya utilizado. Un proyecto típico contiene las pestañas siguientes:
- Resumen
- Personas
- Estrategia
- Flujo de trabajo (planificación de tareas, hitos y aprobaciones)
- Seguimiento (gastos y recursos)
- Estado de salud (supervisión del proyecto)
- Archivos adjuntos

Cuando IBM Campaign está integrado con Marketing Operations, un proyecto de campaña también contiene una pestaña de hoja de cálculo de celdas objetivo.

Algunas selecciones del asistente Añadir proyecto también afectan al contenido de pestaña del proyecto. Si el administrador ha configurado la ramificación de plantillas de flujo de trabajo, las opciones de campos pueden incluir una plantilla específica para la pestaña Flujo de trabajo. Por ejemplo, es posible que la plantilla utilice un flujo de trabajo diferente para un proyecto en función de si ha seleccionado correo directo o correo electrónico como canal.

Iniciar proyectos

Un proyecto se inicia cambiando el estado. Seleccione la transición Iniciar proyecto.

Acerca de esta tarea

Puede iniciar cualquier proyecto del que sea propietario:
- Los proyectos que crea
- Los proyectos que crea cuando acepta una solicitud de proyecto
- Los proyectos que le incluyen como propietario

También puede iniciar varios proyectos a la vez. Para obtener más información, consulte el apartado "Cambio del estado de varios proyectos o solicitudes" en la página 38.

Procedimiento

1. Vaya a la pestaña Resumen del proyecto que desea iniciar. Seleccione **Operaciones** > **Proyectos**. Pulse el icono **Acciones** y seleccione una vista, tal como **Mis proyectos**, que incluya proyectos con un estado "No iniciado".
2. Pulse **Cambiar estado** y seleccione **Iniciar proyecto** o **Iniciar proyecto con comentarios** en el menú.
3. Opcional: Si selecciona **Iniciar proyecto con comentarios**, escriba sus comentarios y pulse **Continuar**.

Resultados

El estado del proyecto cambia a "En curso". Después de iniciar un proyecto, todos los participantes del proyecto pueden trabajar con sus tareas asignadas.

Apartado Resumen de campaña

El apartado Resumen de campaña de la pestaña Resumen del proyecto define información básica sobre la campaña para este proyecto.

Campo	Descripción
Descripción de campaña	Introduzca una descripción de la campaña.
Fecha de inicio de campaña	La fecha en que se inicia la campaña. Se puede introducir manualmente la fecha o pulsar la flecha desplegable para visualizar un calendario en el que seleccionarla. Si el campo contiene una fecha, puede pulsar las flechas hacia adelante y hacia atrás para cambiarla. No se puede crear la campaña enlazada si este campo está vacío.
Fecha de finalización de campaña	La fecha en que finaliza la campaña. Se puede introducir manualmente la fecha o pulsar la flecha desplegable para visualizar un calendario en el que seleccionarla. Si el campo contiene una fecha, puede pulsar las flechas hacia adelante y hacia atrás para cambiarla. No se puede crear la campaña enlazada si este campo está vacío.
Objetivo de campaña	Introduzca los objetivos de la campaña.
Iniciativa de campaña	Introduzca la iniciativa en la que falla la campaña.
Política de seguridad de campaña	Seleccione una política de seguridad de la lista desplegable de todas las políticas definidas para Campaign. Se puede seleccionar cualquier política, políticas de eventos en las que no tiene ningún rol. Si pone una campaña en una política equivocada, no estará visible para los usuarios aplicables. No se puede crear la campaña enlazada si no hay política de seguridad especificada.

Creación de solicitudes

Si no tiene permiso para crear un proyecto, puede crear una solicitud de proyecto.

Antes de empezar

Cuando cree una solicitud de proyecto, tenga en cuenta el comportamiento siguiente:

- Debe crear la solicitud y, a continuación, enviarla.
- Debe tener el permiso de seguridad adecuado.
- Cuando el destinatario acepta la solicitud, pasa a ser propietario del proyecto. Usted es el solicitante.

Acerca de esta tarea

Al crear una solicitud, las páginas del asistente difieren en función del tipo de proyecto que desea crear. Una solicitud típica contiene las secciones siguientes:

- Información de resumen sobre la solicitud
- Información de seguimiento
- Archivos adjuntos que forman parte de la solicitud

Procedimiento

1. Seleccione **Operaciones** > **Proyectos**.
2. Pulse **Añadir solicitud** ( ). Se abre el diálogo Añadir solicitud.
3. Seleccione una plantilla para su solicitud.

   El administrador configura plantillas de proyecto que corresponden a los tipos de proyectos que lleva a cabo su organización. Para solicitar un proyecto que utilice características de integración de IBM Marketing Operations-IBM Campaign, debe seleccionar una plantilla de proyecto de campaña.
4. Pulse **Continuar**.
5. Utilice el asistente Añadir proyecto para suministrar los valores para los campos del proyecto. Cada solicitud identifica a los destinatarios que deben revisar y volver a crear el borrador o aprobar la solicitud. Si la plantilla que ha seleccionado cumple estas modificaciones, también puede:
   - Añadir destinatarios.
   - Cambiar roles de destinatario.
   - Cambiar los periodos de duración de las respuestas.
   - Cambiar los números de secuencia que ordenan la recepción de solicitud y aprobación.
   - Especificar si una respuesta es obligatoria.
6. Cuando guarde la solicitud, el sistema verifica que todos los campos necesarios tengan un valor. También completa los campos opcionales proporcionando valores predeterminados de la plantilla cuando sea posible. Para guardar la solicitud, utilice una de las opciones siguientes:
   - Pulse **Finalizar**.
   - Pulse **Guardar y duplicar**. El sistema guarda la solicitud inicial y, a continuación, utiliza la misma información para crear otra solicitud. Aparece la pestaña Resumen de la solicitud duplicada: edite el nombre predeterminado proporcionado para el duplicado y otros campos, según sea necesario y, a continuación, guarde también esta solicitud.
   - Pulse **Guardar y volver a la lista** en cualquier página.
7. Envíe la solicitud al primer revisor.
   - Si ha creado una sola solicitud, en la pestaña Resumen, pulse **Cambiar estado** y seleccione **Enviar solicitud**.
   - Si ha creado varias solicitudes, envíelas tal como se describe en "Cambio del estado de varios proyectos o solicitudes" en la página 38.

Resultados

Cuando el último destinatario necesario aprueba la solicitud, IBM Marketing Operations crea el proyecto.

Cambio del estado de varios proyectos o solicitudes

Puede cambiar el estado de uno o más proyectos o solicitudes simultáneamente para mejorar la eficiencia.

Acerca de esta tarea

El cambio debe satisfacer los requisitos previos siguientes; de lo contrario, un mensaje de aviso describe los posibles problemas.

- El estado nuevo que seleccione debe ser válido para cada elemento que seleccione.
- Para cambiar los estados, debe disponer de los permisos adecuados.
- Para aceptar o rechazar solicitudes, debe ser un aprobador para cada elemento que seleccione.

El administrador puede configurar IBM Marketing Operations para que envíe una alerta a los propietarios y miembros de un proceso cuando su estado cambia.

Procedimiento

1. Seleccione **Operaciones** > **Proyectos**.
2. Pulse **Acciones** ( ) y seleccione **Todos los proyectos y solicitudes**.
3. Seleccione uno o varios elementos.

   Nota: Puede seleccionar elementos en más de una página. Sin embargo, el sistema aplica el cambio de estado solamente en la página que se está visualizando cuando selecciona el estado nuevo.
4. Pulse **Cambiar estado** y seleccione un estado en el menú para aplicarlo a todos los elementos seleccionados. Puede efectuar la mayoría de cambios de estado con o sin comentarios.
   - Si ha elegido un nuevo estado sin comentarios, Marketing Operations cambiará el estado inmediatamente cuando pulse el nuevo estado.
   - Si elige un estado nuevo con comentarios, especifique sus comentarios y pulse **Continuar** para aplicar el nuevo estado.

Caracteres especiales en nombres de objeto de IBM Campaign

Algunos caracteres especiales no están soportados en los nombres de objeto de IBM Campaign. Además, algunos objetos tienen restricciones de nombre específicas.

Nota: Si pasa los nombres de objeto a la base de datos (por ejemplo, si utiliza una variable de usuario que contiene un nombre de diagrama de flujo), debe asegurarse de que el nombre del objeto sólo contiene caracteres soportados por la base de datos particular. De lo contrario, recibirá un error de base de datos.

Creación de una campaña enlazada

Debe especificar la fecha de inicio de campaña, la fecha de finalización de campaña y la política de seguridad de campaña en un proyecto de campaña antes de poder crear la campaña enlazada para el proyecto.

Antes de empezar

Debe tener el permiso Crear campaña en Campaign para crear la campaña enlazada.

Acerca de esta tarea

Nota: Todas las campañas enlazadas a los proyectos Marketing Operations se crean en la carpeta raíz.

El usuario que pulsa el icono **Crear campaña enlazada** se convierte en el propietario de la campaña en Campaign. No puede cambiar la propiedad de la campaña. La propiedad puede conceder permisos específicos, en función de la configuración de seguridad en Campaign.

Para crear una campaña enlazada, realice estos pasos.

Procedimiento

1. Seleccione **Operaciones** > **Proyectos**.
2. Pulse el proyecto para el cual desea crear la campaña. Aparece la pestaña Resumen del proyecto.
3. Pulse el icono **Crear campaña enlazada** ( ) en la barra de herramientas de la izquierda.

Resultados

La campaña se crea en Campaign y la información compartida (excepto la información en el TCS) se publica automáticamente en Campaign.

El icono **Crear campaña enlazada** cambia al icono **Actualizar campaña** ( ) una vez creada la campaña. El botón **Implementación/Planificación** ( ) aparece a la derecha de las pestañas del proyecto. Púlselo para ir a la campaña y vuélvala a pulsar para volver al proyecto.

Actualización de una campaña enlazada

Debe actualizar una campaña enlazada siempre que cambie el valor de un campo fuera de TCS.

Antes de empezar

Debe tener el permiso para Editar campaña en Campaign para actualizar la campaña.

Acerca de esta tarea

Cuando cambie el valor de un campo fuera de TCS, cuyos datos se pasen a Campaign, debe actualizar la campaña enlazada. De forma predeterminada, estos campos están en la sección Resumen de campaña de la pestaña Resumen. Es

posible que el creador de la plantilla haya creado otros campos en otras pestañas cuyos datos también se pasan a Campaign. Si tiene alguna duda, consulte al creador de la plantilla.

Nota: Los datos en el TCS se envían a Campaign cuando publique el TCS.

Para actualizar una campaña enlazada, realice estos pasos.

Procedimiento

1. Abra el proyecto de campaña para la campaña enlazada.
2. En la pestaña Resumen, pulse el icono **Actualizar campaña** ( ).

La hoja de cálculo de celdas objetivo

Puede definir todas las celdas objetivo y de control para la campaña y asignar ofertas en la hoja de cálculo de celdas objetivo. El TCS debe contener todas las definiciones de celda para toda la campaña.

Se pueden enlazar varios diagramas de flujo de una campaña a las celdas del TCS, pero cada fila del TCS sólo se puede enlazar a una celda de diagrama de flujo. Por ejemplo, puede tener celdas definidas para la ola uno de una campaña que se entrega a través del correo electrónico y puede tener distintas celdas definidas para la ola dos que se entrega mediante el centro de asistencia telefónica. La ola uno y la ola dos se pueden implementar en distintos diagramas de flujo y las celdas pueden compartir los valores de atributos (por ejemplo, código de celda) si representan el mismo grupo de ID de audiencia en ambos diagramas de flujo.

Todas las filas deben tener valores en las columnas **Nombre de celda** y **¿Es celda de control?**; de lo contrario, la fila no se guarda. Si no proporciona un código de celda, se genera uno automáticamente cuando publique el TCS. Si proporciona un código, debe cumplir los requisitos del formato de código de celda que se han configurado en Campaign. Si el parámetro de configuración **`allowDuplicateCellCodes`** está establecido en `FALSE`, los códigos de celda deben ser exclusivos dentro de un diagrama de flujo. Si suprime el código de celda para una fila en el TCS y vuelve a publicar el TCS, Campaign crea un código de celda para la fila. Los enlaces existentes entre dicha celda y un diagrama de flujo se conservan.

El TCS es una cuadrícula editable, así puede, especifique los datos tal como lo haría en cualquier otra cuadrícula editable. Puede copiar y pegar las filas del TCS.

Las adiciones o los cambios que realice en el TCS no son visibles en Campaign hasta que pulse **Publicar** en el TCS.

Si suprime una fila que está enlazada a una celda de diagrama de flujo y vuelve a publicar el TCS, las celdas de diagrama de flujo enlazadas a dicha fila del TCS pasa a estar desenlazada, aunque no se pierden datos. Si dicha celda es una entrada a un proceso de contacto (cuadro de proceso Telemarketing, Lista de correo u Optimización), debe enlazar la celda de diagrama de flujo con otra fila del TCS antes de poder ejecutar el diagrama de flujo en el modo de producción.

Tareas relacionadas:

"Creación de una hoja de cálculo de celda objetivo" en la página 20

"Asignación de ofertas y listas de ofertas a celdas cuando la integración de ofertas está habilitada" en la página 61

"Creación de ofertas en un sistema integrado" en la página 57

"Gestión de ofertas cuando la integración de ofertas está integrada" en la página 59

"Gestión de plantillas de oferta y atributos cuando la integración de ofertas está habilitada" en la página 58

"Publicación del TCS" en la página 43

Modo de edición de cuadrícula

Cuando trabaja con cuadrículas en modo de edición, puede añadir filas, suprimir filas y editar datos existentes. En una sola sesión de edición, puede realizar todas estas tareas si tiene los permisos apropiados.

Permisos

Debe tener los siguientes permisos para trabajar con las cuadrículas. Pregunte al administrador si necesita ayuda.

- Para añadir una fila, debe tener los permisos para Ver pestaña, Editar pestaña, Editar cuadrícula y Añadir fila de cuadrícula para la pestaña con la cuadrícula.
- Para editar una fila, debe tener los permisos para Ver pestaña, Editar pestaña y Editar cuadrícula para la pestaña con la cuadrícula.
- Para copiar y pegar una fila, debe tener los permisos para Ver pestaña, Editar pestaña y Editar cuadrícula para la pestaña con la cuadrícula.
- Para suprimir una fila, debe tener los permisos para Ver pestaña, Editar pestaña y Editar fila cuadrícula para la pestaña con la cuadrícula.

Datos bloqueados

El sistema le impide editar una fila que está editando otro usuario. En el caso de una hoja de cálculo de celdas objetivo en un proyecto de campaña, se bloquea toda la cuadrícula para edición en lugar de filas individuales de la cuadrícula.

Historial de revisiones

Marketing Operations mantiene un registro de auditoría para cuadrículas. El registro de auditoría contiene los detalles de usuario y la hora en que se ha guardado. Esta información está disponible en la pestaña Análisis.

Añadir filas de cuadrícula

Puede añadir una o varias filas de datos de cuadrícula durante una sesión de edición.

Antes de empezar

Para añadir una fila, debe tener los permisos **Ver pestaña**, **Editar pestaña** y **Añadir fila de cuadrícula** para la pestaña con la cuadrícula.

Asegúrese de que todas las columnas necesarias están visibles en la vista de cuadrícula actual. De lo contrario, recibirá un error cuando intente guardar las nuevas filas.

Acerca de esta tarea

Tenga en cuenta el comportamiento siguiente:

- Después de añadir una fila, Marketing Operations le avisa de que abandona la página sin guardar el trabajo.
- Todas las celdas de las filas recién añadidas están en blanco o llenadas con datos predeterminados según se especificó durante la definición del formulario.
- Si selecciona varias filas antes de añadir una fila, la nueva fila se añade después del bloque seleccionado.
- Si añade varias filas antes de guardar, todas las filas nuevas deben pasar la validación, o no se guardará ninguna de las filas nuevas.
- Si oculta una columna necesaria mientras está añadiendo datos, recibirá un error cuando intente guardar. Debe hacer que todas las columnas necesarias estén visibles y, a continuación, volver a intentar añadir los datos.
- Cuando guarde los datos nuevos, la posición de las filas recién añadidas puede cambiar; el orden de las filas depende de la columna de clasificación para la cuadrícula.

Para añadir una fila a la cuadrícula, realice estos pasos.

Procedimiento

1. Vaya hasta la cuadrícula que desee actualizar.
2. Pulse **Editar**.
3. Seleccione la fila encima de la ubicación de su fila nueva y pulse **Añadir fila**.

   Marketing Operations añade una fila encima de la fila seleccionada.

   Nota: Si no selecciona una fila, la nueva fila se añade al final de la página actual.
4. Pulse un campo vacío en la fila nueva y especifique o seleccione valores.
5. Pulse **Guardar**.

Editar filas de cuadrícula

Puede editar una o varias filas de datos de cuadrícula durante una sesión de edición.

Antes de empezar

Para editar una fila, debe tener los permisos **Ver pestaña**, **Editar pestaña** y **Editar fila de cuadrícula** para la pestaña con la cuadrícula.

Acerca de esta tarea

Nota: No puede editar las filas que esté utilizando otro usuario.

Para editar una fila de cuadrícula, realice estos pasos.

Procedimiento

1. Vaya hasta la cuadrícula que desee actualizar.
2. Pulse **Editar** para cambiar del modo de vista al modo de edición.
3. Vaya hasta la página que contiene los datos para editar y, a continuación, pulse dos veces en cualquier campo para cambiar su valor.

Aparece un editor para el tipo de datos específico del campo seleccionado. Por ejemplo, si selecciona un campo de fecha, aparece el recolector de fechas.

4. Pulse **Guardar** para guardar el trabajo y volver al modo de vista.

Suprimir filas de cuadrícula

Puede suprimir una o varias filas de datos de cuadrícula durante una sesión de edición.

Antes de empezar

Para suprimir una fila, debe tener los permisos **Ver pestaña**, **Editar pestaña** y **Suprimir fila de cuadrícula** para la pestaña con la cuadrícula.

Acerca de esta tarea

Antes de poder suprimir una fila de forma permanente, el sistema le pedirá que confirme sus selecciones.

Nota: No puede suprimir las filas que esté utilizando otro usuario.

Para suprimir una fila de cuadrícula, realice estos pasos.

Procedimiento

1. Vaya a la cuadrícula que contiene los datos que desea suprimir.
2. Seleccione una o varias filas para suprimir y pulse el icono de suprimir.

   Aparece un mensaje que describe las filas que están marcadas para la supresión.
3. Repita el paso 2 hasta que se marquen todas las filas para suprimir.
4. Pulse **Guardar** para eliminar las filas que ha marcado para la supresión. Las filas seleccionadas que no están siendo utilizadas se suprimen.

Publicación del TCS

Para hacer que las definiciones de celda y las asignaciones de oferta del TCS estén disponibles en Campaign, debe publicar el TCS. Siempre que realice actualizaciones en los datos en TCS, debe volver a publicar TCS para que estos cambios estén visibles en Campaign.

Antes de empezar

Para publicar el TCS, debe tener el permiso **Gestionar celdas objetivo de campaña** en Campaign.

Cada fila debe tener un valor para las columnas Nombre de celda y Es celda de control antes de publicar el TCS. Si el TCS contiene datos sin publicar, la etiqueta del botón **Publicar** es roja.

Acerca de esta tarea

Un diagrama de flujo no puede enlazar ninguna celda con las filas del TCS, hasta que se publique el TCS. Aunque la publicación del TCS hace que los datos estén disponibles en el diagrama de flujo en Campaign, no puede iniciar una ejecución

de producción de un diagrama de flujo hasta que se aprueben todas las filas enlazadas en el TCS. Puede iniciar una ejecución de prueba de un diagrama de flujo en cualquier momento.

Si los datos del TCS cambian, debe volver a publicar el TCS para actualizar los datos disponibles en Campaign.

Si el TCS contiene datos que no se han publicado, la etiqueta del botón **Publicar** es roja.

Para publicar el TCS, realice estos pasos.

Procedimiento

1. Abra el proyecto que contiene el TCS.
2. Pulse la pestaña **Hoja de cálculo de celdas objetivo**.
3. Pulse **Publicar**.

Conceptos relacionados:

"La hoja de cálculo de celdas objetivo" en la página 40

Acceso a una campaña en IBM Campaign

Puede acceder a una campaña enlazada desde Marketing Operations.

Antes de empezar

El botón **Implementación** sólo se visualiza si existe la campaña enlazada para el proyecto.

Acerca de esta tarea

Para acceder a una campaña en Campaign, realice estos pasos.

Procedimiento

1. Abra el proyecto de campaña correspondiente en Marketing Operations.
2. Pulse el botón **Implementación** ( ) a la derecha de la pestaña Análisis.

Actualización de los datos de estado de la celda en TCS

La actualización del estado de la celda importa los resultados de la ejecución de las celdas de TCS desde Campaign a Marketing Operations. Cuando actualiza el estado de la celda, Marketing Operations importa los últimos resultados de la ejecución. Los resultados de las ejecuciones anteriores se perderán de forma irremediable.

Antes de empezar

Puede actualizar el estado de la celda sólo si una o más celdas están enlazadas a un diagrama de flujo.

Debe tener el permiso **Gestionar celdas objetivo de campaña** en Campaign para actualizar el estado de la celda.

Acerca de esta tarea

Cuando actualice el estado de la celda, Marketing Operations coloca la información importada en los siguientes campos de sólo lectura del TCS:

Tabla 9. Actualizaciones realizadas en el cambio de estado de celda

Campo	Descripción
Diagrama de flujo	Nombre del diagrama de flujo en el cual se utiliza la celda.
Última ejecución	Fecha y hora de la última ejecución para el diagrama de flujo que contiene este celda.
Recuento real	Número de ID de audiencia exclusivos en la celda durante la última ejecución.
Tipo de ejecución	El tipo de ejecución para la última ejecución del diagrama de flujo que contiene esta celda (producción o prueba; diagrama de flujo, rama o cuadro de proceso).

Para actualizar los datos de estado de celda de TCS, realice los pasos siguientes.

Procedimiento

1. Abra el proyecto cuyos datos de recuento de celda desea actualizar.
2. Pulse la pestaña **Hoja de cálculo de celdas objetivo**.
3. Pulse **Obtener estado de celda**.

Gestión de diagramas de flujo

IBM Campaign utiliza diagramas de flujo para definir lógica de campaña. En una campaña, cada diagrama de flujo realiza una secuencia de acciones en los datos almacenados en los archivos sin formato o bases de datos del cliente.

Cada campaña de marketing consta de al menos un diagrama de flujo. Cada diagrama de flujo consta de al menos un proceso. Los procesos se deben configurar y a continuación conectar para realizar la manipulación de datos, crear listas de contactos y registrar el seguimiento de contactos y respuestas en la campaña.

Conectando una serie de procesos en un diagrama de flujo y ejecutando a continuación dicho diagrama de flujo, puede definir e implementar su campaña.

Por ejemplo, un diagrama de flujo podría incluir un proceso Selección, conectado a un proceso Segmentación, conectado a un proceso Telemarketing. El proceso Selección se puede configurar para seleccionar todos los clientes de la base de datos que vivan en el noreste. El proceso Segmentación puede segmentar estos clientes en niveles de valores, como por ejemplo Gold, Silver o Bronze. El proceso Telemarketing asigna ofertas, genera una lista de contactos para una campaña de telemarketing y registra los resultados en el historial de contactos.

Nota: Para trabajar con diagramas de flujo, un administrador le debe haber asignado los permisos adecuados.

Más información

Existen restricciones en el uso de caracteres especiales en los nombres de diagrama de flujo. Para obtener más detalles, consulte el Apéndice A de la publicación *IBM Campaign Guía del usuario*.

Si desea ver detalles sobre cómo crear procesos, consulte los capítulos "Trabajar con procesos" y "Procesos de Campaign" en la publicación *IBM Campaign Guía de usuario*.

Crear diagramas de flujo

Puede añadir un diagrama de flujo a la campaña creando un diagrama de flujo nuevo o copiando uno existente.

Copiar un diagrama de flujo existente puede ahorrar tiempo porque puede comenzar con un diagrama de flujo completado y modificarlo para satisfacer sus necesidades.

Para facilitar la creación de diagramas de flujo, puede utilizar plantillas de diagrama de flujo preconfiguradas para crear rápidamente secuencias de cuadro de proceso o lógica de campaña común. También puede guardar y reutilizar otros objetos como, por ejemplo, consultas, catálogos de tabla, desencadenantes, macros personalizadas, variables de usuario y definiciones de campos derivados.

Crear diagramas de flujo

Siga estas instrucciones para añadir un diagrama de flujo a una campaña de marketing. Un diagrama de flujo determina la lógica de campaña.

Acerca de esta tarea

Nota: Si está creando un diagrama de flujo interactivo, consulte la documentación de IBM Interact si desea más información.

Procedimiento

1. En la campaña o sesión a la que desea añadir un diagrama de flujo, pulse el icono **Añadir a diagrama de flujo** .

   Se abre la página Propiedades de diagrama de flujo.
2. Escriba un nombre y una descripción para el diagrama de flujo.

   Nota: En **Tipo de diagrama de flujo**, **Diagrama de flujo por lotes estándar** es la única opción, a menos que sea un usuario con licencia de Interact. Si ha instalado una versión con licencia de Interact, también puede seleccionar **Diagrama de flujo interactivo**.
3. Pulse **Guardar y editar diagrama de flujo**.

   Se abre la ventana del diagrama de flujo, que incluye la paleta de procesos de la izquierda, una barra de herramientas en la parte superior y un espacio de trabajo del diagrama de flujo en blanco.
4. Añada un proceso al diagrama de flujo arrastrando un cuadro de proceso de la paleta al espacio de trabajo.

   Normalmente, un diagrama de flujo suele empezar con uno o más procesos de Selección o Audiencia para definir los clientes u otras entidades comercializables con las que trabajar.
5. Efectúe una doble pulsación en un proceso del espacio de trabajo para configurarlo.

   Importante: Pulse **Guardar cambios y continuar editando** con frecuencia mientras añada y configure procesos.
6. Conecte los procesos configurados para determinar el flujo de trabajo de la campaña.

7. Pulse **Guardar y salir** para cerrar la ventana del diagrama de flujo.

Ejecuciones de prueba para diagramas de flujo

Puede realizar una ejecución de prueba en un diagrama de flujo o una rama si no desea obtener datos como resultado o actualizar tablas o archivos.

Cuando realice una ejecución de prueba en un diagrama de flujo o en una rama, tenga en cuenta lo siguiente.

- Los desencadenantes se ejecutan al finalizar ambas ejecuciones, la de prueba y la de producción.
- La supresión global se aplica cuando se prueban procesos, ramas o diagramas de flujo.
- La opción **Configuración avanzada** > **Valores de ejecución de prueba** > **Habilitar salida** determina si se genera salida durante las ejecuciones de prueba.

Realice ejecuciones de prueba en procesos y ramas a medida que cree diagramas de flujo, de modo que pueda resolver los errores a medida que se produzcan. Recuerde guardar cada diagrama de flujo antes de ejecutarlo o probarlo.

Prueba de un diagrama de flujo

Cuando se prueba un diagrama de flujo, los datos no se graban en ninguna tabla. Podrá ver un informe de los errores, si los hay, en el diagrama de flujo.

Antes de empezar

Guarde siempre un diagrama de flujo editado antes de probarlo.

Procedimiento

1. Abra un diagrama de flujo en **Modo de edición**.
2. Abra el menú **Ejecutar** y seleccione **Ejecución de prueba de diagrama de flujo**.

   El diagrama de flujo se ejecuta en modo de prueba de forma que los datos no se graban en ninguna tabla.

   Cada proceso muestra una marca de selección si se ha ejecutado correctamente. Si hay errores, el proceso muestra una "X" roja.
3. Utilice una de las opciones de **Guardar** en la barra de herramientas.

   Si pulsa **Guardar y salir** antes de que el diagrama de flujo finalice la ejecución de prueba, el diagrama de flujo continuará ejecutándose y se guardará cuando finalice. Si alguno vuelve a abrir el diagrama de flujo mientras se sigue ejecutando, se perderán los cambios realizados en el diagrama de flujo. Por este motivo, guarde siempre un diagrama de flujo antes de ejecutarlo.

   Para hacer una pausa en la ejecución, pulse con el botón derecho del ratón el cuadro de proceso y seleccione **Ejecutar** > **Poner en pausa éste**.

   Para detener la ejecución, pulse con el botón derecho del ratón en el cuadro de proceso y seleccione **Ejecutar** > **Detener éste**.
4. Para determinar si ha habido errores en la ejecución del diagrama de flujo, pulse la pestaña **Análisis** y consulte el informe **Resumen de estado de diagramas de flujo de campaña**.

Aprobación de TCS

En sistemas IBM Marketing Operations e IBM Campaign integrados, las plantillas de proyectos de campañas pueden necesitar la aprobación de TCS (hoja de cálculo de celdas objetivo) antes de que los diagramas de flujo se ejecuten en modo de producción. Si **Se requiere aprobación** está seleccionado en la plantilla, todas las filas de la TCS se deberán aprobar para que el diagrama de flujo se pueda ejecutar en modo de producción. Si ejecuta el gráfico de flujo en modo de producción o no se ha aprobado alguna fila en el TCS asociado a este gráfico de flujo, Campaign genera un error.

Si el proyecto se ha creado utilizando una plantilla en la que no esté marcada la casilla de verificación **Se requiere aprobación**, la aprobación no es necesaria para las celdas descendentes en la TCS. En este caso, la cuadrícula del TCS no muestra las columnas **aprobar** o **aprobar todas** ni **rechazar todas**. Si se deja sin marcar la casilla de verificación de Aprobación obligatoria, se ahorra tiempo en las campañas que no necesiten la aprobación de TCS.

Nota: De manera predeterminada, la opción **Aprobación obligatoria** no está marcada. Sin embargo, tras actualizar a Marketing Operations 8.5, todas las plantillas de campañas actualizadas tienen marcada la casilla de verificación **Aprobación obligatoria**.

Importación y exportación

Si **Se requiere aprobación** está seleccionado, la columna **Está aprobado** se incluye al exportar el proyecto.

Si **Aprobación obligatoria** no está marcado, la columna **está aprobado** no se exporta, y sólo se importan los archivos CSV que coinciden.

Aprobar una fila de TCS individual

Puede aprobar cada fila de TCS de forma individual. Puede aprobar las filas tan pronto como se completen y sean correctas, incluso aunque otras filas en el TCS no estén listas aún para aprobación.

Acerca de esta tarea

Para aprobar una fila individual de TCS, realice los pasos siguientes.

Procedimiento

1. Abra el proyecto que contiene el TCS.
2. Pulse la pestaña **Hoja de cálculo de celdas objetivo**.
3. Pulse el icono **Editar**.
4. Pulse dos veces la columna **Está aprobado** para la fila que desee aprobar.
   Se visualiza la lista desplegable **No/Sí**.
5. Pulse **Sí**.
6. Cuando haya acabado de editar el TCS, pulse el icono **Guardar y salir**.

Aprobar todas las filas de TCS

Si se establece la plantilla en **Aprobación necesaria**, debe aprobar todas las filas de TCS antes de ejecutar el diagrama de flujo en modo de producción.

Acerca de esta tarea

Para aprobar todas las filas de TCS, realice los pasos siguientes.

Procedimiento

1. Abra el proyecto que contiene el TCS.
2. Pulse la pestaña **Hoja de cálculo de celdas objetivo**.
3. Pulse **Aprobar todo**.

Denegar la aprobación de todas las filas de TCS

Puede denegar la aprobación de todas las filas de TCS.

Acerca de esta tarea

Para denegar todas las filas de TCS, realice los pasos siguientes.

Procedimiento

1. Abra el proyecto que contiene el TCS.
2. Pulse la pestaña **Hoja de cálculo de celdas objetivo**.
3. Pulse **Denegar todo**.

Ejecutar diagramas de flujo

Puede ejecutar un diagrama de flujo completo, una rama o un proceso individual del diagrama de flujo. Para obtener los mejores resultados, realice pruebe las ejecuciones a medida que compila los diagramas de flujo, de modo que pueda resolver los errores a medida que se produzcan. Asegúrese de que guarda cada diagrama de flujo antes de probarlo o ejecutarlo.

Importante: En los diagramas de flujo que contengan procesos de contacto, cada ejecución de producción de un diagrama de flujo puede generar un historial de contactos solo una vez. Para generar varios contactos de la misma lista de ID, tome una instantánea de la lista de los ID y lea la lista para cada ejecución de diagrama de flujo.

Nota: Los usuarios con privilegios de administración pueden acceder a la página Supervisión, que muestra todos los diagramas de flujo en ejecución y sus estados. La página Supervisión también proporciona controles para suspender, reanudar o detener las ejecuciones de diagramas de flujo.

Ejecución de un diagrama de flujo

Cuando se ejecuta todo un diagrama de todo, los datos que genera se guardan en las tablas del sistema. Después de ejecutar y guardar el diagrama de flujo, puede ver los resultados de la ejecución en los informes.

Procedimiento

1. Si está visualizando un diagrama de flujo, abra el menú **Ejecutar** y seleccione **Ejecutar éste**.

   Si está editando un diagrama de flujo, abra el menú **Ejecutar** y seleccione **Guardar y ejecutar diagrama de flujo**.
2. Si el diagrama de flujo ya se ha ejecutado, pulse **Aceptar** en la ventana de confirmación.

Los datos de la ejecución se guardan en las tablas del sistema apropiadas. Cada proceso muestra una marca de selección tras haberse ejecutado correctamente. Si hay errores, el proceso muestra una "X" roja.

3. Pulse **Guardar y salir** (o pulse **Guardar** para continuar la edición).

   Debe guardar el diagrama de flujo después de su ejecución para ver los resultados de la ejecución en los informes. Después de guardar el diagrama de flujo, los resultados de las ejecuciones repetidas estarán disponibles inmediatamente.

   Nota: Si pulsa **Guardar y salir** antes de que finalice la ejecución del diagrama de flujo, este continuará ejecutándose y se guardará cuando finalice.
4. Pulse la pestaña **Análisis** y vea el informe **Resumen de estado de diagrama de flujo de Campaign** para determinar si se han producido errores durante la ejecución del diagrama de flujo.

Importar métricas desde una campaña

Si el proyecto de campaña tiene una pestaña **Seguimiento**, el creador de la plantilla ha correlacionado las métricas de contacto y respuesta en Campaign con las métricas en Marketing Operations. Puede importar los datos de métrica al proyecto de campaña.

Antes de empezar

Debe tener el permiso **Analizar campaña** en Campaign para importar métricas.

Acerca de esta tarea

Para importar métricas desde una campaña, realice estos pasos.

Procedimiento

1. Vaya a la pestaña Seguimiento del proyecto de campaña cuyas métricas desea importar.
2. Pulse **Importar valores**.

   Se visualizan las métricas de IBM Campaign en la página **Importar valores**. La información importada depende de las métricas que ha definido el creador de la plantilla. IBM Marketing Operations captura y visualiza la última fecha de importación, que se muestran como **Fecha y hora de última renovación de recursos externos** en la parte inferior de la tabla.
3. Pulse **Guardar y finalizar** para actualizar las métricas en la pestaña Seguimiento y cerrar la página **Importar valores**.

Qué hacer a continuación

Si es necesario, actualice manualmente las métricas que ha importado.

Informes de integración

Cuando Marketing Operations y el paquete de informes de integración de Campaign están instalados, están disponibles los siguientes informes.

Tabla 10. Informes del paquete de informes de integración

Informe	Descripción
Comparación financiera de celda de campaña	Un informe Cognos que muestra información de presupuesto, ingresos y ROI para cada campaña y cada celda de la campaña. Este informe requiere el módulo de gestión financiera de Marketing Operations.
Comparación financiera de oferta de campaña por canal	Un informe Cognos que muestra información de presupuesto, ingresos y ROI para cada campaña, cada canal de la campaña y cada oferta del canal. Este informe requiere el módulo de gestión financiera de Marketing Operations.
Comparación financiera de oferta de campaña	Un informe Cognos que muestra información de presupuesto, ingresos y ROI para cada campaña y cada oferta de la campaña. Este informe requiere el módulo de gestión financiera de Marketing Operations.

Capítulo 4. Ofertas y plantillas de oferta en un sistema integrado

Si la integración de ofertas está habilitada, puede crear ofertas en Marketing Operations y, a continuación, publicarlas para ser utilizadas en Campaign. Puede configurar ofertas antes de que se asignen a celdas en Campaign. Las ofertas se basan en plantillas, que también se crean en Marketing Operations.

Cuando la integración de ofertas está habilitada:

- Puede importar cualquier oferta establecida previamente en Campaign a Marketing Operations.
- Los usuarios crean y gestionan ofertas, listas de ofertas y carpetas de ofertas seleccionando **Operaciones** > **Ofertas**, en lugar de **Campaign** > **Ofertas**.
- Puede crear y gestionar atributos de ofertas y plantillas de ofertas seleccionando **Configuración** > **Configuración de Marketing Operations** > **Configuración de plantilla**, en lugar de las opciones **Configuración** > **Configuración de Campaign** > **Plantillas y personalización**.
- Puede utilizar Marketing Operations para asignar ofertas y listas de ofertas a celdas de salida en el formulario Hoja de cálculo de celdas objetivo (TCS) de un proyecto de campaña.

Características del flujo de trabajo de oferta

Para los sistemas que permiten la integración de ofertas, hay varias características disponibles cuando se trabaja con ofertas en Marketing Operations.

Aprobaciones de oferta

Cuando cree o edite una oferta, Marketing Operations proporciona una casilla de verificación para indicar la aprobación de la oferta. Sólo se pueden publicar en Campaign las ofertas aprobadas.

Estados de oferta

Las ofertas y carpetas de ofertas pueden tener los siguientes estados.

Estado de la oferta	Definición
Borrador	Cuando crea una oferta, el estado de la nueva oferta es Borrador.
Publicado	El estado "Publicado" coloca la instancia de oferta en Campaign. La primera vez que se publica una oferta en Marketing Operations, el sistema crea la oferta en Campaign; la siguiente publicación actualiza la instancia de oferta en Campaign.
Reformulado	Una vez publicada una oferta, no se puede editar. Para editar una oferta publicada, el usuario puede volver a crear un borrador de la oferta, que la cambia al estado Borrador. A continuación, el usuario puede editar la oferta y publicar los cambios.
Retirada	Solo se pueden retirar las ofertas publicadas. Una vez retirada la oferta, no está disponible para su uso futuro y no se puede editar o modificar a cualquier otro estado.

Códigos de oferta generados automáticamente

En Marketing Operations, el código de oferta asignado a cada oferta puede ser generado por el generador de códigos predeterminado. Los usuarios no pueden modificar el generador de códigos de oferta. En el modo de asistente de la creación de oferta, la casilla de verificación **Generar automáticamente al guardar** crea el código de oferta automáticamente. Si la casilla de verificación está seleccionada, el código de oferta se genera a partir de Campaign. Si la casilla de verificación no está seleccionada, la validación se realiza para el código de oferta válido.

Plantillas de oferta e integración con IBM Digital Recommendations (opcional)

Si su instalación también utiliza Digital Recommendations, puede configurar plantillas de oferta en Marketing Operations para recibir dinámicamente ID de categoría y valores de nombre para los clientes que se hayan especificado.

Con esta configuración, para incluir una categoría en una oferta, los usuarios realizan una selección en una lista que se rellena directamente desde Digital Recommendations, en lugar de tener que escribir los números de ID manualmente. Para obtener más información, consulte "Inclusión de categorías de IBM Digital Recommendations" en la página 15.

Habilitar la integración de ofertas en Marketing Operations

Cuando la integración de ofertas está habilitada, puede gestionar las ofertas y las plantillas de oferta en Marketing Operations, en lugar de Campaign. Puede habilitar la integración de ofertas cuando integra Marketing Operations con Campaign o después de utilizar Campaign para gestionar ofertas.

Acerca de esta tarea

La integración de ofertas es una opción independiente de la integración de campaña. Cuando la integración de campañas está habilitada, también puede habilitar la integración de ofertas.

Para habilitar la integración de ofertas en Marketing Operations, siga estos pasos.

Procedimiento

1. Confirme que se ha habilitado la integración en Marketing Operations yen cada una de las particiones correspondiente de Campaign, tal como se explica en "Configuración de los valores de las propiedades para el despliegue integrado" en la página 6.
2. En la página **Valores** > **Configuración**, en **IBM EMM** pulse **Plataforma**.
3. Pulse **Editar valores** y establezca **- Integración de Offer** en **True**. Este valor habilita las características de gestión del ciclo de vida de la oferta en Marketing Operations.

   El sistema comprueba los problemas de compatibilidad. Por ejemplo, si existe un atributo con el nombre interno "creativeurl" en Marketing Operations, la integración de ofertas falla por lo que los valores de dicho atributo existente no se sobrescriben. Antes de continuar con la integración de ofertas, debe resolver todos los problemas notificados.
4. Si la instalación de Campaign tiene varias particiones, establezca la siguiente propiedad para cada partición donde desee habilitar la integración de ofertas.

a. Expanda **EMM** > **Campaña** > **particiones** > **partición[n]** > **servidor** y pulse **interno**.
b. Establezca **Marketing Operations - Integración de ofertas** en **Yes**.
5. Repita el paso 4 para otras particiones, según sea necesario.
6. Si ha gestionado ofertas en Campaign antes de habilitar la integración de ofertas, importe los metadatos y los datos de esas ofertas en Marketing Operations para cada partición.

Qué hacer a continuación

Tras habilitar la integración de ofertas, utilice Marketing Operations para crear, editar y gestionar ofertas, incluidas las ofertas que haya creado en Campaign antes de habilita la integración de ofertas.

Nota: Evite inhabilitar la integración de ofertas después de habilitarla.

Importación de ofertas de Campaign

Cuando habilita la integración de ofertas, podrá importar los metadatos y datos de oferta de Campaign en Marketing Operations.

Antes de empezar

Antes de importar ofertas, compruebe que todos los usuarios referenciados como propietarios, modificadores o usuarios en una oferta o lista de ofertas de Campaign tengan privilegios de Marketing Operations.

Para importar datos y metadatos de oferta satisfactoriamente desde Campaign, debe tener privilegio administrativo tanto para Marketing Operations como para Campaign.

Acerca de esta tarea

Nota: Realice este procedimiento inmediatamente después de habilitar la integración de ofertas y antes de crear cualquier elemento relacionado con ofertas con Marketing Operations.

Normalmente, ofertas se importan desde Campaign sólo una vez. Si el procedimiento de importación falla, revise y resuelva los errores y, a continuación, reinicie el proceso de importación. Las ofertas y listas de ofertas importadas satisfactoriamente se marcan en Campaign para evitar importaciones duplicadas. Después de la integración, los usuarios especifican todos los metadatos y datos con Marketing Operations, por lo que no es necesario repetir este procedimiento.

Nota: Compruebe que el procedimiento de importación de la oferta se haya completado correctamente.

Procedimiento

1. Seleccione **Configuración** > **Configuración de Marketing Operations**.
2. En la sección Otras opciones, pulse **Importar ofertas de Campaign**.

   La página Importar ofertas de Campaign lista las plantillas de ofertas, las carpetas de ofertas, las ofertas y las listas de ofertas disponibles para la importación.

3. Pulse **Continuar**. Se iniciará el proceso de importación y se visualizará el estado. Puede navegar a otras páginas y regresar a la página Importar ofertas de Campaign para comprobar el estado y ver los resultados.

   Nota: Compruebe que el procedimiento de importación de ofertas se haya completado correctamente antes de que los usuarios empiecen a utilizar Marketing Operations para trabajar con las ofertas.
4. En un entorno Campaign de varias particiones, debe repetir estos pasos para cada partición. Inicie una sesión en Marketing Operations con un ID de usuario asociado a cada una de las otras particiones y repita este procedimiento.

Resultados

El proceso de importación lleva todos los metadatos y datos de oferta que existen en Campaign a Marketing Operations. El proceso de importación establece el estado de cada elemento importado en "Publicado".

Nota: Las ofertas y listas de ofertas retiradas no se importan. Las plantillas de oferta retiradas se importan con un estado de "Inhabilitada".

Para revisar cualquier condición de error o de aviso, vaya a la página Importar ofertas de Campaign y pulse **Error(es) del trabajo de importación actual / más reciente completado**.

Tabla 11. Elementos relacionados con ofertas importados de Campaign

Elementos importados (por orden)	Posibles errores y resoluciones
1. Plantillas de oferta	• Un atributo estándar referenciado no existe: Añada el atributo a Marketing Operations y vuelva a importar. • Error inesperado: Revise los detalles para averiguar las causas posibles, como por ejemplo un problema de red o de base de datos y vuelva a ejecutar la importación.
2. Carpetas de ofertas	• Ya existe una carpeta de ofertas con el mismo nombre: renombre la carpeta de ofertas existente en Campaign o Marketing Operations y vuelva a ejecutar la importación. • La carpeta de ofertas padre no existe: Resuelva el error de la carpeta de ofertas padre y vuelva a ejecutar la importación. • Error inesperado: Revise los detalles para averiguar las causas posibles, como por ejemplo un problema de red o de base de datos y vuelva a ejecutar la importación.

Tabla 11. Elementos relacionados con ofertas importados de Campaign (continuación)

Elementos importados (por orden)	Posibles errores y resoluciones
3. Ofertas	• Una plantilla de oferta referenciada no existe: Resuelva el error de la plantilla de oferta y vuelva a ejecutar la importación. • Una carpeta de oferta referenciada no existe: Resuelva el error de la carpeta de oferta y vuelva a ejecutar la importación. • Un usuario referenciado no existe: Conceda al usuario privilegios para Marketing Operations y vuelva a ejecutar la importación. • Ya existe una oferta con el mismo código de oferta (aviso): la oferta se importará. A continuación, cambie el código por un valor exclusivo en Marketing Operations. • Error inesperado: Revise los detalles para averiguar las causas posibles, como por ejemplo un problema de red o de base de datos y vuelva a ejecutar la importación. **Nota:** Cuando los metadatos y los datos de oferta se importan de Campaign, el usuario que inicia la importación se convierte en el propietario de las ofertas en Marketing Operations.
4. Listas de ofertas	• Una o más de las ofertas no se han importado: Resuelva el error para cada oferta y, a continuación, vuélvala a importar. • Una carpeta de oferta referenciada no existe: Resuelva el error de la carpeta de oferta y vuelva a ejecutar la importación. • Un usuario referenciado no existe: Conceda al usuario privilegios para Marketing Operations y vuelva a ejecutar la importación. • Error inesperado: Revise los detalles para averiguar las causas posibles, como por ejemplo un problema de red o de base de datos y vuelva a ejecutar la importación. **Nota:** Cuando los metadatos y los datos de la lista de ofertas se importan desde Campaign, el usuario que inicie la importación se convierte en el propietario de las listas de ofertas en Marketing Operations.

Creación de ofertas en un sistema integrado

Cuando la integración de ofertas está habilitada, puede crear plantillas de oferta y ofertas en Marketing Operations y publicar las ofertas para ser utilizadas en Campaign.

Acerca de esta tarea

Los pasos siguientes proporcionan una descripción general de alto nivel del flujo de trabajo para la creación de ofertas cuando la integración de ofertas está habilitada. Realice estos pasos en Marketing Operations.

Procedimiento

1. Revise los atributos de oferta y las plantillas importadas de Campaign (si hay alguna) y diseñe nuevas plantillas de oferta, según sea necesario.
2. Para añadir nuevos atributos de ofertas, seleccione **Configuración** > **Configuración de Marketing Operations** > **Configuración de plantilla** > **Atributos compartidos**.
3. Para crear un formulario para los atributos que necesita, seleccione **Configuración** > **Configuración de Marketing Operations** > **Configuración de plantilla** > **Formularios**.
4. Para crear o editar una plantilla de oferta, seleccione **Configuración** > **Configuración de Marketing Operations** > **Configuración de plantilla** > **Plantillas**.
5. Pulse la pestaña **Pestañas** y seleccione el formulario.
6. Publique la plantilla de oferta en Campaign.
7. Para crear una oferta basada en la plantilla de oferta, seleccione **Operaciones** > **Ofertas**, pulse el icono **Añadir oferta**, seleccione una plantilla de oferta y utilice el asistente para crear la oferta. También puede crear listas de ofertas o carpetas.
8. Apruebe la oferta y publíquela en Campaign. También puede publicar listas de ofertas y carpetas de ofertas en Campaign.
9. Añada la oferta en las celdas de salida en el formulario Hoja de cálculo de celdas objetivo de un proyecto de campaña.

   Cuando Campaign está integrado con Marketing Operations, un proyecto de campaña incluye una pestaña Hoja de cálculo de celdas objetivo. Pulse dos veces la columna **Ofertas asignadas** en el TCS para buscar o examinar ofertas.
10. Publique el TCS.

Resultados

La oferta ahora está disponible en Campaign. La información de atributo se pasa automáticamente a Campaign cuando un usuario enlaza una celda de diagrama de flujo con la fila del TCS.

Conceptos relacionados:

"La hoja de cálculo de celdas objetivo" en la página 40

Gestión de plantillas de oferta y atributos cuando la integración de ofertas está habilitada

En un sistema integrado, puede acceder a las plantillas de oferta desde **Configuración de Marketing Operations** (en lugar de **Configuración de campaña**.

Acerca de esta tarea

Si desea más información sobre cómo diseñar atributos y plantillas de oferta, consulte la publicación *IBM Campaign Guía del administrador*.

Siga estas directrices para gestionar las plantillas de oferta y los atributos en un entorno integrado.

Procedimiento

- Para trabajar con plantillas de ofertas, seleccione **Configuración** > **Configuración de Marketing Operations** > **Configuración de plantilla** > **Plantillas**. Utilice las opciones del apartado Plantillas de oferta para añadir, habilitar, editar y realizar otras operaciones de plantilla.

  Consulte "Diseño de plantillas de oferta" en la página 14.
- Para trabajar con atributos de ofertas, seleccione **Configuración** > **Configuración de Marketing Operations** > **Configuración de plantilla** > **Atributos compartidos**. Utilice las opciones del apartado Atributo de oferta para crear o editar los atributos de oferta personalizados.

  Consulte "Atributos de ofertas" en la página 17.

Qué hacer a continuación

A continuación, puede añadir atributos de oferta a formularios para utilizarlos en las plantillas de oferta. Cuando añada un atributo de oferta a un formulario, especifique su comportamiento como parametrizado, oculto o estático oculto. Los formularios para las plantillas de oferta también pueden incluir atributos de cuadrícula y de formulario local o compartido, pero estos atributos y los datos que recopilan sólo se utilizan en Marketing Operations. Sólo los datos recopilados por atributos de ofertas se publican en Campaign.

Conceptos relacionados:

"La hoja de cálculo de celdas objetivo" en la página 40

Gestión de ofertas cuando la integración de ofertas está integrada

En un sistema integrado, puede acceder a las ofertas desde el menú **Operaciones**, en lugar de hacerlo desde el menú de **Campaign**. A continuación, realice las tareas del mismo modo que en un sistema Campaign no integrado.

Acerca de esta tarea

También puede utilizar Marketing Operations para organizar las ofertas en carpetas de ofertas y listas.

Nota: Cuando suprima una carpeta de ofertas, todas las subcarpetas, ofertas y listas de ofertas que contiene también se suprimen.

Nota: En entornos en clúster, los cambios en las carpetas de ofertas se efectúan en un único nodo. Para obtener información acerca de la configuración de la memoria caché, de modo que los cambios en las carpetas de ofertas se dupliquen automáticamente en otros nodos, sin que sea necesario reiniciar el sistema, consulte la publicación *IBM Marketing Operations Guía de instalación*.

Si desea más información sobre las ofertas, consulte la publicación *IBM Campaign Guía de usuario*.

Siga estas directrices para gestionar ofertas, carpetas de ofertas y listas en un entorno integrado.

Procedimiento

- Para crear una oferta, realice los pasos siguientes:
  1. Seleccione **Operaciones** > **Ofertas**.
  2. Pulse el icono **Añadir oferta** y seleccione una plantilla de oferta.
  3. Utilice el asistente para crear la oferta.

     Puede seleccionar la opción **Está aprobado** para aprobar la oferta cuando la crea, o puede aprobarla posteriormente. Una oferta siempre está en uno de los cuatro estados: Borrador, Publicado, Volver a crear un borrador o Retirar. Cuando se crea una oferta, su estado es Borrador.
  4. Para que la oferta esté disponible en Campaign, debe aprobar y, a continuación, publicar la oferta.
- Para aprobar una oferta, realice los pasos siguientes:
  1. Seleccione **Operaciones** > **Ofertas**.
  2. Pulse el nombre de oferta enlazado y seleccione la opción **Está aprobado**.
  3. Puede publicar la oferta en Campaign.
- Para publicar una oferta, realice los pasos siguientes:

  Nota: Solo se pueden publicar las ofertas aprobadas.
  1. Seleccione **Operaciones** > **Ofertas**.
  2. Seleccione el cuadro junto a la oferta.
  3. Pulse el icono **Estado** y seleccione **Publicar seleccionado**. Esta acción coloca la instancia de oferta en Campaign. Las ofertas publicadas se pueden seleccionar para ser utilizadas en una hoja de cálculo de celdas objetivo.
- Para editar una oferta, siga estos pasos:

  Nota: No se puede editar una oferta publicada hasta que cambie su estado a "Borrador".
  1. Seleccione **Operaciones** > **Ofertas**.
  2. Seleccione el cuadro de selección junto a la oferta publicada.
  3. Pulse el icono **Estado** y seleccione **Reformular seleccionado**.
  4. A continuación, puede editar la oferta y publicar los cambios.
- Para retirar una oferta, realice los pasos siguientes:

  Nota: Solo se pueden retirar las ofertas publicadas. Una oferta retirada no está disponible para un uso futuro y no se puede editar o cambiar a ningún otro estado.
  1. Seleccione **Operaciones** > **Ofertas**.
  2. Seleccione el cuadro de selección junto a la oferta publicada.
  3. Pulse el icono **Estado** y seleccione **Retirar seleccionado**.
- Para crear una carpeta de oferta, realice los pasos siguientes:
  1. Seleccione **Operaciones** > **Ofertas**.
  2. Pulse el icono **Añadir carpeta**.
  3. Para añadir una subcarpeta, pulse el nombre de la carpeta enlazada y, a continuación, pulse el icono **Añadir carpeta**.
  4. Después de añadir una carpeta, puede añadirle ofertas y listas de ofertas. Debe publicar la carpeta para que esté disponible en Campaign.
- Para mover los elementos a una carpeta, realice los pasos siguientes:
  1. Seleccione **Operaciones** > **Ofertas**.

2. Localice la oferta, lista de ofertas o carpeta que desea mover.
3. Seleccione la casilla de verificación junto al elemento y, a continuación, pulse el icono **Mover elementos seleccionados**.

- Para publicar una carpeta de oferta, realice los pasos siguientes:
  1. Seleccione **Operaciones** > **Ofertas**.
  2. Seleccione el cuadro junto a la carpeta y pulse el icono **Estado**.
  3. Seleccione **Publicar seleccionado**. Esta acción coloca la carpeta de oferta en Campaign. Sin embargo, este procedimiento no publica ninguna de las ofertas o subcarpetas en el estado Borrador que contiene. Estos elementos se deben publicar de forma individual.
- Para crear una lista de ofertas, realice los pasos siguientes:

  Nota: En Marketing Operations, el editor de consultas para listas de ofertas inteligentes aparece solamente en modo de edición. En Campaign, el editor de consultas aparece tanto en modo de edición como en modo de vista.
  1. Seleccione **Operaciones** > **Ofertas**.
  2. Pulse el icono **Añadir lista de ofertas**.

     Nota: Debe publicar una lista de ofertas para hacer que esté disponible en Campaign.

Conceptos relacionados:

"La hoja de cálculo de celdas objetivo" en la página 40

Asignación de ofertas y listas de ofertas a celdas cuando la integración de ofertas está habilitada

En un entorno integrado, utilice Marketing Operations para asignar ofertas y listas de ofertas a celdas de salida en una hoja de cálculo de celdas objetivo (TCS).TCS es una parte de cada proyecto de campaña en Marketing Operations.

Acerca de esta tarea

Nota: Para buscar o examinar ofertas, pulse dos veces la columna Ofertas asignadas para una fila, cuando TCS esté en modo de edición.

Cuando publique el TCS, las ofertas se asignan automáticamente a celdas cuando las seleccione en un cuadro de proceso de contacto en el diagrama de flujo. De esta forma, las celdas del TCS se enlazan a las celdas de diagrama de flujo. Este método se conoce como gestión "descendente".

Para permitir celdas objetivo en sentido ascendente, siga estos pasos.

Procedimiento

1. Vaya a **Configuración** > **Configuración** > **EMM** > **Campaña** > **particiones** > **partición[n]** > **servidor** > **interno**.
2. Establezca `MO_UC_BottomUpTargetCells` en **Yes**.

Resultados

Nota: Las adiciones ys cambios en TCS no son visibles en Campaign hasta que pulsa **Publicar** en TCS.

Conceptos relacionados:

"La hoja de cálculo de celdas objetivo" en la página 40

Before you contact IBM technical support

If you encounter a problem that you cannot resolve by consulting the documentation, your company's designated support contact can log a call with IBM technical support. Use these guidelines to ensure that your problem is resolved efficiently and successfully.

If you are not a designated support contact at your company, contact your IBM administrator for information.

Nota: Technical Support does not write or create API scripts. For assistance in implementing our API offerings, contact IBM Professional Services.

Information to gather

Before you contact IBM technical support, gather the following information:
- A brief description of the nature of your issue.
- Detailed error messages that you see when the issue occurs.
- Detailed steps to reproduce the issue.
- Related log files, session files, configuration files, and data files.
- Information about your product and system environment, which you can obtain as described in "System information."

System information

When you call IBM technical support, you might be asked to provide information about your environment.

If your problem does not prevent you from logging in, much of this information is available on the About page, which provides information about your installed IBM applications.

You can access the About page by selecting **Help > About**. If the About page is not accessible, check for a `version.txt` file that is located under the installation directory for your application.

Contact information for IBM technical support

For ways to contact IBM technical support, see the IBM Product Technical Support website: (http://www.ibm.com/support/entry/portal/open_service_request).

Nota: To enter a support request, you must log in with an IBM account. This account must be linked to your IBM customer number. To learn more about associating your account with your IBM customer number, see **Support Resources > Entitled Software Support** on the Support Portal.

Notices

This information was developed for products and services offered in the U.S.A.

IBM may not offer the products, services, or features discussed in this document in other countries. Consult your local IBM representative for information on the products and services currently available in your area. Any reference to an IBM product, program, or service is not intended to state or imply that only that IBM product, program, or service may be used. Any functionally equivalent product, program, or service that does not infringe any IBM intellectual property right may be used instead. However, it is the user's responsibility to evaluate and verify the operation of any non-IBM product, program, or service.

IBM may have patents or pending patent applications covering subject matter described in this document. The furnishing of this document does not grant you any license to these patents. You can send license inquiries, in writing, to:

IBM Director of Licensing
IBM Corporation
North Castle Drive
Armonk, NY 10504-1785
U.S.A.

For license inquiries regarding double-byte (DBCS) information, contact the IBM Intellectual Property Department in your country or send inquiries, in writing, to:

Intellectual Property Licensing
Legal and Intellectual Property Law
IBM Japan, Ltd.
19-21, Nihonbashi-Hakozakicho, Chuo-ku
Tokyo 103-8510, Japan

The following paragraph does not apply to the United Kingdom or any other country where such provisions are inconsistent with local law: INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES CORPORATION PROVIDES THIS PUBLICATION "AS IS" WITHOUT WARRANTY OF ANY KIND, EITHER EXPRESS OR IMPLIED, INCLUDING, BUT NOT LIMITED TO, THE IMPLIED WARRANTIES OF NON-INFRINGEMENT, MERCHANTABILITY OR FITNESS FOR A PARTICULAR PURPOSE. Some states do not allow disclaimer of express or implied warranties in certain transactions, therefore, this statement may not apply to you.

This information could include technical inaccuracies or typographical errors. Changes are periodically made to the information herein; these changes will be incorporated in new editions of the publication. IBM may make improvements and/or changes in the product(s) and/or the program(s) described in this publication at any time without notice.

Any references in this information to non-IBM Web sites are provided for convenience only and do not in any manner serve as an endorsement of those Web sites. The materials at those Web sites are not part of the materials for this IBM product and use of those Web sites is at your own risk.

IBM may use or distribute any of the information you supply in any way it believes appropriate without incurring any obligation to you.

Licensees of this program who wish to have information about it for the purpose of enabling: (i) the exchange of information between independently created programs and other programs (including this one) and (ii) the mutual use of the information which has been exchanged, should contact:

IBM Corporation
B1WA LKG1
550 King Street
Littleton, MA 01460-1250
U.S.A.

Such information may be available, subject to appropriate terms and conditions, including in some cases, payment of a fee.

The licensed program described in this document and all licensed material available for it are provided by IBM under terms of the IBM Customer Agreement, IBM International Program License Agreement or any equivalent agreement between us.

Any performance data contained herein was determined in a controlled environment. Therefore, the results obtained in other operating environments may vary significantly. Some measurements may have been made on development-level systems and there is no guarantee that these measurements will be the same on generally available systems. Furthermore, some measurements may have been estimated through extrapolation. Actual results may vary. Users of this document should verify the applicable data for their specific environment.

Information concerning non-IBM products was obtained from the suppliers of those products, their published announcements or other publicly available sources. IBM has not tested those products and cannot confirm the accuracy of performance, compatibility or any other claims related to non-IBM products. Questions on the capabilities of non-IBM products should be addressed to the suppliers of those products.

All statements regarding IBM's future direction or intent are subject to change or withdrawal without notice, and represent goals and objectives only.

All IBM prices shown are IBM's suggested retail prices, are current and are subject to change without notice. Dealer prices may vary.

This information contains examples of data and reports used in daily business operations. To illustrate them as completely as possible, the examples include the names of individuals, companies, brands, and products. All of these names are fictitious and any similarity to the names and addresses used by an actual business enterprise is entirely coincidental.

COPYRIGHT LICENSE:

This information contains sample application programs in source language, which illustrate programming techniques on various operating platforms. You may copy, modify, and distribute these sample programs in any form without payment to IBM, for the purposes of developing, using, marketing or distributing application programs conforming to the application programming interface for the operating

platform for which the sample programs are written. These examples have not been thoroughly tested under all conditions. IBM, therefore, cannot guarantee or imply reliability, serviceability, or function of these programs. The sample programs are provided "AS IS", without warranty of any kind. IBM shall not be liable for any damages arising out of your use of the sample programs.

If you are viewing this information softcopy, the photographs and color illustrations may not appear.

Trademarks

IBM, the IBM logo, and ibm.com are trademarks or registered trademarks of International Business Machines Corp., registered in many jurisdictions worldwide. Other product and service names might be trademarks of IBM or other companies. A current list of IBM trademarks is available on the Web at "Copyright and trademark information" at www.ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Privacy Policy and Terms of Use Considerations

IBM Software products, including software as a service solutions, ("Software Offerings") may use cookies or other technologies to collect product usage information, to help improve the end user experience, to tailor interactions with the end user or for other purposes. A cookie is a piece of data that a web site can send to your browser, which may then be stored on your computer as a tag that identifies your computer. In many cases, no personal information is collected by these cookies. If a Software Offering you are using enables you to collect personal information through cookies and similar technologies, we inform you about the specifics below.

Depending upon the configurations deployed, this Software Offering may use session and persistent cookies that collect each user's user name, and other personal information for purposes of session management, enhanced user usability, or other usage tracking or functional purposes. These cookies can be disabled, but disabling them will also eliminate the functionality they enable.

Various jurisdictions regulate the collection of personal information through cookies and similar technologies. If the configurations deployed for this Software Offering provide you as customer the ability to collect personal information from end users via cookies and other technologies, you should seek your own legal advice about any laws applicable to such data collection, including any requirements for providing notice and consent where appropriate.

IBM requires that Clients (1) provide a clear and conspicuous link to Customer's website terms of use (e.g. privacy policy) which includes a link to IBM's and Client's data collection and use practices, (2) notify that cookies and clear gifs/web beacons are being placed on the visitor's computer by IBM on the Client's behalf along with an explanation of the purpose of such technology, and (3) to the extent required by law, obtain consent from website visitors prior to the placement of cookies and clear gifs/web beacons placed by Client or IBM on Client's behalf on website visitor's devices

For more information about the use of various technologies, including cookies, for these purposes, See IBM's Online Privacy Statement at: http://www.ibm.com/privacy/details/us/en section entitled "Cookies, Web Beacons and Other Technologies."



Impreso en España